

SAP-Forum für den Handel

Agenda

6. Juli 2016,
Workshops, Congress Center Rosengarten, Mannheim

12:00	Check-in und Mittagsimbiss			
13:00	Workshop 1 TECHNOLOGIE Mit SAP HANA die Digitalisierung im Handel gestalten <ul style="list-style-type: none"> • Das Nutzenpotenzial der SAP HANA Cloud Plattform für den Handel • Anwendungsszenarien für eine Big-Data- bzw. Internet-der-Dinge-(IoT-)Plattform und IoT-Analysen im Handel • Vorteile von SAP S/4HANA im Einzelhandel sowie Fraud Management im SAP Customer Activity Repository SAP mit Accenture, CANCOM, Consenso und retailsolutions	Workshop 2 MARKETING Werbemanagement im digitalen Zeitalter <ul style="list-style-type: none"> • Werbekostenzuschüsse optimieren • Promotion-Management für den digitalen Point of Sale • Analysieren und Reagieren in Echtzeit SAP mit Ciber, gicom und Online Software AG	Workshop 3 OMNICHANNEL-COMMERCE Erfolgreich handeln – über alle Kanäle <ul style="list-style-type: none"> • Integration von SAP Hybris Commerce, SAP Hybris Marketing, SAP ERP und SAP Customer Activity Repository • Kunden-, Abverkaufs- und Bestandsdaten in Echtzeit • Anforderungen, Erfahrungen und Lösungen aus Projekt- und Kundensicht SAP mit CAS AG, Ernst & Young und POET	Workshop 4 LOGISTIK Supply Chain Execution als Schlüssel für besseren Kundenservice und geringere Logistikkosten <ul style="list-style-type: none"> • Vorteile einer integrierten Logistik von der Planung bis zum Point of Sale und zurück • Optimierte und integrierte Frachtkostenausschreibung und -abrechnung • Case Study: Optimierung des Transportlogistik-Netzwerks bei Edeka sowie Ausblick: SAP Transportation Management, SAP Extended Warehouse Management und SAP Yard Logistics SAP mit Westernacher
	Workshop 5 GROSSHANDEL Aktuelle Trends und erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement im Großhandel <ul style="list-style-type: none"> • Welche Herausforderungen und Chancen gibt es generell im Großhandel (Einkauf, Logistik, Verkauf)? • Wie verändert sich das Kundenbeziehungsmanagement durch personalisierte Kundenansprache, digitales B2B-Marketing, mobile Anwendungen und Internet (am Beispiel eines Use Cases von maihiro)? • Was muss der Großhandel tun, um auch in Zukunft erfolgreich Kunden anzusprechen? SAP mit der DSAG	Workshop 6 DESIGN-THINKING, HEIDELBERG Design-Thinking-Workshop „Customer-Journey-Analyse“ im SAP AppHaus Heidelberg <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung eines Konzepts für ein branchenspezifisches Customer-Journey-Dashboard • Live-Entwicklung des Dashboards am Folgetag während des Forums: Laden Sie dazu gerne einen Entwicklungsexperten aus Ihrem Hause ein • Vorstellung der Ergebnisse am Nachmittag im Plenum SAP <i>Dieser Workshop ist limitiert auf 30 Teilnehmer und richtet sich vorwiegend an SAP-Kunden aus dem Handel.</i>	Workshop 7 (Beginn 10:00 Uhr) SAP FORECASTING AND REPLENISHMENT Highlights <ul style="list-style-type: none"> • Kundenvorträge: Freuen Sie sich auf Erfahrungsberichte von Indigo, Kanadas größtem Buch-, Geschenke- und Spielwarenfachhändler, und Rimi Baltic, einer der führenden Lebensmitteleinzelhandelsketten im Baltikum • Roadmap: Erfahren Sie alles über die geplanten Innovationen von SAP • Meet-the-Expert: Tauschen Sie sich mit unseren SAP-Spezialisten über Ihre individuellen Fragestellungen aus 	
17:00	Ende der Workshops, Check-in im Hotel oder Teilnahme am fakultativen Zusatzprogramm Q6/Q7			
17:15	Exklusive einstündige Führung durch die neu entstehende Mannheimer 1-a-Lage in den Quadraten Q6 und Q7 mit Einblicken in ein einzigartiges Shopping-Erlebnis mit exklusivem Wohnen, Büros, Gesundheit, Wellness und Fitness Anmeldung erforderlich			
18:30	Shuttles vom Rosengarten zur Abendveranstaltung im Gutshof Ladenburg			
19:00	Beginn der Abendveranstaltung im Gutshof Ladenburg			
ab 22:30	Shuttles zurück zu den Hotels			
00:00	Ende der Veranstaltung			

SAP-Forum für den Handel

Agenda

7. Juli 2016,
Congress Center Rosengarten, Mannheim

08:30	Check-in und Besuch der Ausstellung				
09:00	Begrüßung Kai-Harald Solmitz, Leiter Geschäftsbereich Handel, Mitglied der Geschäftsleitung, SAP				
09:15	KEYNOTE - Connected Handel: Wie Vernetzung Wertschöpfungsketten im Handel verändern kann Rolf Schumann, Chief Technology Officer und Head of Innovation EMEA & MEE, SAP				
09:45	KEYNOTE - Gemeinsam weiterdenken: Strategien und Innovationen für eine erfolgreiche digitale Transformation im Handel Dr. Thomas Vetter, Senior Vice President Development Consumer Industries, SAP, und Moritz Zimmermann, Mitbegründer und Senior Vice President Industries & Presales, Customer Engagement & Commerce, hybris				
10:30	Besuch der Ausstellung				
	FORUM 1	FORUM 2	FORUM 3	INTERNATIONAL USER FORUM SAP F&R	GROSSHANDELSFORUM
11:00	A1 Vortrag in englischer Sprache Learn How Komplet Utilizes SAP TM 9.3 to Optimize its Distribution Network in the B2C E-Commerce Industry Within 90 Days Tom Rune Bjornstad, TM Project Lead, Komplet	B1 End-to-End-Analytics im Handel: Das Potenzial von Analysen im Handel voll ausschöpfen Dr. Jürgen Hagedorn, Vice President Product Management Analytics, SAP	C1 Omncommerce?! Denkanstöße für den Handel von morgen Sven Rittau, Geschäftsführer/CEO, K5	D1 Acht Jahre SAP Forecasting and Replenishment bei Wawa – ein Resümee Jodie Sikorski, Manager of Forecasting and Replenishment, und Joseph Heumann, Sr. Business Analyst/F&R Specialist, Wawa	E1 Digitale Revolution im Großhandel – Was ist zu tun? Dr. Heiko Wrobel, Leiter Prozesse, Fraunhofer SCS Nürnberg, und Werner Baumbach, Solution Manager Wholesale Distribution, SAP
11:30	Besuch der Ausstellung				
11:45	A2 Wertschöpfung beim Einsatz von SAP Customer Activity Repository on HANA mit Predictive-Analytics-Szenarien Patrick Juestel, Head of SAP Application Management, Thalia	B2 How to Survive a Big IT Project oder Wie wir lernten, das Promotionswesen zu lieben Oliver Jung, Leiter SAP-Entwicklung, Migros IT Services	C2 Boarding Completed: Omni-Channel @ blue-tomato.com Eustachius Kreimer, Director of IT/Development & Customer Service, Blue Tomato	D2 Betten, Möbel, Wohnen in 17 Ländern: Erfahrungsbericht zum Rollout von SAP Forecasting and Replenishment in 1.100 Filialen Heine Sort Jensen, Flow of Goods Manager, JYSK	E2 Erfahrungen mit der Einführung von SAP S/4HANA Logistics bei einem mittelständischen Baustoffgroßhändler Markus Müller-Mertes, IT-Leiter, SIG Germany
12:15	Besuch der Ausstellung				
13:15	KEYNOTE - Competing in the European Textile Retail Market – Strategic Challenges & Opportunities Dr. Heiko Schäfer, Chief Operating Officer, Tom Tailor				E3 Process Mining als Tool/Methode, um Prozesse im Großhandel effizient zu gestalten und zu beschleunigen Thomas Reichmann, Assistent der Geschäftsleitung, Sprecher der AG Großhandel in der DSAG, Schukat electronic
13:45	KEYNOTE - Fulfilment-Dienstleistungen für zeitgemäße Handelskonzepte: Herausforderungen und Lösungen Dieter Urbanke, Vorsitzender der Geschäftsführung, Hermes Fulfilment				E4 Marketing im Großhandel: Von der traditionellen Kundenansprache zur Customer Journey Susanne Adam, Solution Manager Großhandel, und Simon Dechent, Industrie-experte Großhandel & SAP-Hybris-Produktportfolio, SAP
14:15	Besuch der Ausstellung				
14:45	A3 L.O.V.E Marketing Analytics: from Measurement to Marketing Agility Martin Böhm, Head of Market Intelligence & Information Management, Beiersdorf	B3 Digitale Vernetzung von Industrie und Handel in der Schuhbranche – Lieferantenanbindung und zentrales Datenmanagement im Verband mit SAP Hybris Andreas Ewers, Geschäftsführer, ANWR-Data	C3 Manufactum Retouren in Omnichannel-Szenarien Jens Brockmann, Leitung IT, Manufactum	D3 Internationale Einführung der SAP Forecasting and Replenishment Filialdisposition auf Basis von Echtzeit-Bestandsdaten aus SAP CAR Cornelia Ratzel, Bereichsverantwortliche Enterprise Resource Planning, und Andreas Czora, Produktverantwortlicher Prognose und Planung, dm-drogerie markt/FILIADATA	E5 Ein neuer Anstrich - MEGA IT: SAP ERP, SAP EWM, IoT, SAP HANA Jens Hungershausen, Abteilungsleiter IT, MEGA
15:15	Besuch der Ausstellung				
15:45	A4 Architekturvereinfachung und Performancegewinn individueller ABAP-Anwendungen durch Umstellung auf SAP HANA Marcus Behling, Produktmanager KKM, SAP Custom Solutions, Otto	B4 Vortrag in englischer Sprache The SAP Journey at Pets at Home Dan Harvey, SAP Program Director, Pets at Home	C4 Vortrag in englischer Sprache Increased Customer Satisfaction with SAP Customer Activity Repository @ Grocery Retailer Jumbo Hans Nijhof, Manager Delivery ICT, and Gerard Klein, Program Manager, Jumbo	D4 Analytics weitergedacht – Identifizieren Sie die Ursachen für Bestandslücken und Überbestände automatisch mit Inventory Diagnostics for Retail Melanie Hagen, IDR – Program Lead SAP Global Service & Support, SAP	E6 Digital Business in der BayWa Günter Fleidl, Leiter Abteilung Projekte & Consulting, BayWa
16:15	Raumwechsel				
16:30	KEYNOTE - Transformation von einer produkt- zu einer kundenzentrierten Prozessplattform bei EDEKA Christoph Diekmeyer, Geschäftsführer, LUNAR				
17:00	Verabschiedung & Ende der Veranstaltung				



 TECHNOLOGIE
 MARKETING
 OMNICHANNEL-COMMERCE

 LOGISTIK
 GROSSHANDEL
 SAP FORECASTING & REPLENISHMENT