

AGENDA 15.05. - SPIELTAG 1



12:00 Business Lunch

13:00 Begrüßung – Großer Saal

13:15 Eröffnungsk keynote: Geschwindigkeit und Innovationen – die Maßzahlen der Digitalen Transformation, Bert O. Schulze, VP Product Management & Co-Innovation, SAP SE – Großer Saal

	CUSTOMER ENGAGEMENT & COMMERCE	DIGITALISIERUNG	CLOUD	SAP S/4HANA	NEUES DENKEN & IMPULSE	HANDEL & INDUSTRIE 4.0
14:30-15:15	<p>Erfolgsfaktor CRM – Die Rolle der IT im digitalen Zeitalter</p> <p>Prof. Dr. Ralf T. Kreutzer, Professor für Marketing an der Berlin School of Economics and Law, Trainer, Coach und Consultant</p> <p>Raum Leibl</p>	<p>Digitale Transformation – was soll das überhaupt?</p> <p>Dirk Schneider, Head of Sales – Smart Business Solutions, FIS</p> <p>Großer Saal</p>	<p>Private, Public, Hybrid Cloud: Was ist was und was geht (nicht)?</p> <p>Bernd Bätz, Head of Comprehensive Services, FIS-ASP</p> <p>Raum Liebermann</p>	<p>Produkte und Leistungen von FIS unter SAP S/4HANA</p> <p>Martin Zidek, Head of Sales – Business Unit Technical Wholesale and Industry, FIS</p> <p>Galeriesaal</p>	<p>Design Thinking – mit System zur Innovation</p> <p>Benjamin Rehner, Product Management, FIS</p> <p>Bankettsaal</p>	

15:15 Kaffeepause und Besuch der Live-Foren

15:45-16:30	<p>Moderne E-Commerce Systeme – Einkaufserlebnis entlang der gesamten Customer Journey (mit Live-Demo)</p> <p>Horst Werner, Head of Customer Centric Solutions, FIS</p> <p>Raum Leibl</p>	<p>Finance Transformation – Hype oder Notwendigkeit?</p> <p>Michael Kraus, Specialist Current Accounts, Audi AG</p> <p>Großer Saal</p>	<p>Die innovative Cloud-Plattform für die Transportlogistik</p> <p>Johannes Weigand, Geschäftsführer, FIS-iLog</p> <p>Raum Liebermann</p>	<p>Transition – konkrete Wege in die SAP S/4HANA-Welt</p> <p>Stephan Wagner, Head of Customer Development Projects, FIS</p> <p>Galeriesaal</p>	<p>WORKSHOPS</p> <p>Workshop 1:</p> <p>Etablierte Geschäftsprozesse digitalisieren – was bedeutet das für mein Unternehmen?</p> <p>Raum Menzel</p>	<p>Moderne Warenwirtschaft für den Handel 4.0</p> <p>Stefan Hinterwälder, Sales Manager New Business, FIS</p> <p>Bankettsaal</p>
16:45-17:30	<p>Vier Taktiken der Digitalisierung im Vertrieb für künftige Wettbewerbsvorteile</p> <p>Björn Knorn, Senior Solution Architect, FIS</p> <p>Raum Leibl</p>	<p>Das Runde muss ins Eckige – Fallbeispiele, wie Sie Ihre Stammdaten in die richtige Form bekommen</p> <p>Christian Hüsing, Head of Enterprise Information Management, FIS</p> <p>Großer Saal</p>	<p>Security und Compliance in der Cloud</p> <p>Jürgen Springer, Head of Technical Services, FIS-ASP</p> <p>Raum Liebermann</p>	<p>Die zweigeteilte IT – wie Sie mit Bimodaler IT die Digitalisierung vorantreiben</p> <p>Dieter Ball, Executive Board Member, FIS</p> <p>Bankettsaal</p>	<p>Workshop 2:</p> <p>Data-driven campaigns mit SAP Hybris</p> <p>Raum Spitzweg</p>	<p>Zukunftssichere Lagerlogistik unter SAP S/4HANA</p> <p>Martin Ochs, Sales Manager Based Customers, FIS</p> <p>Galeriesaal</p>

18:00 Abendveranstaltung