





**Ulrich Spaan**  
Mitglied der Geschäftsleitung  
EHI Retail Institute

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Handel ist die Bedeutung der IT als wichtiger Erfolgsfaktor bei großen Filialisten wie im Mittelstand heute gleichermaßen unbestritten. Es besteht ein kontinuierlicher Optimierungsbedarf im Kassenumfeld, in der Warenwirtschaft und im Kommunikationsbereich, der auch in den zahlreichen Gesprächen, die das EHI im Rahmen seiner IT-Studien mit den Entscheidern auf Handelsseite führt, immer wieder deutlich wird.

Welche IT-Strategien verfolgen international expandierende Unternehmen? Welche Faktoren garantieren den erfolgreichen Rollout von Kassensystemen? Was tut sich bei Mobile Payment und welche Rolle wird Green IT künftig spielen? Dies sind nur einige Fragen, die auf dem größten deutschsprachigen Kongress für IT im Handel diskutiert werden.

Nutzen Sie daher die EHI-Technologie-Tage, um sich über die neuesten Entwicklungen rund um „Retail Technology“ zu informieren und über 400 Branchenexperten zu treffen. Versäumen Sie nicht unsere traditionelle Abendveranstaltung und lassen Sie den Tag beim aktuellen Programm des Springmaus-Improvisationstheaters ausklingen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und einen spannenden und abwechslungsreichen Kongress.

## ▣ Impressionen



### 10:00 Uhr Begrüßung und Einführung



**Dr. Reinhard Schütte**, Geschäftsführer, Dohle Handelsgruppe, Siegburg

### 10:15 Uhr „Einfach Kasse“: Die erfolgreiche Einführung einer standardbasierten Filiallösung im Warenhaus



Im Warenhaus sind die Anforderungen an ein Kassensystem aufgrund der komplexen Sortimentsstruktur besonders hoch. Die Kaufhof Warenhaus AG setzt dabei auf eine zukunftssichere Standardlösung mit großem Umfang an Funktionalitäten und der Möglichkeit, alle Kassen zentralseitig zu steuern. Seit Anfang des Jahres rollt der Warenhauskonzern die Lösung GK/Retail in allen Filialen aus – ein Erfahrungsbericht aus erster Hand

**Hansjörg Bausch**, CIO, Kaufhof Warenhaus AG, Köln

### 10:45 Uhr OMV macht SEPA zur Wirklichkeit – Kosteneinsparungen und Herausforderungen



SEPA bedeutet für den Handel ein Paradigmenwechsel im Zahlungsverkehr. Der österreichische Mineralölkonzern OMV hat dies erkannt und wird den bargeldlosen Zahlungsverkehr in seinen Tankstellen und Shops in 12 Ländern künftig über eine einheitliche, zentrale Plattform abwickeln. Dabei werden deutliche Kosteneinsparungen bei erhöhter Sicherheit erreicht. Darüber hinaus werden die Voraussetzungen geschaffen, rascher auf Kundenbedürfnisse einzugehen und länderübergreifend neue Produkte wie Kundenbindungsprogramme einzuführen.

**Peter Rikli**, Vice President Business Strategy and Integrations, Euronet KFT, Budapest/H  
**Werner Zwingl**, Leiter internationales Kartengeschäft, OMV Aktiengesellschaft, Wien/A

### 11:15 Uhr Kaffeepause/Gespräche im Ausstellerforum

### 11:45 Uhr Hervis Sports Goes East: Erfolgreiche Internationalisierung mittels Einsatz von Thin Clients



Für Hervis Sports ist die internationale Expansion eine der wichtigsten Herausforderungen der Zukunft. Um die Filialen in den mittlerweile sechs Ländern effizient zu steuern, ist eine schlanke, flexible und kostensparende IT-Infrastruktur unumgänglich. Durch Zentralisierung der Filialsysteme und den Einsatz von Thin Clients ist Hervis dabei auf einem sehr erfolgreichen Weg.

**Marcus Pichler**, IT Systems Architect Hervis Sports, Spar Österreichische Warenhandels AG, Salzburg/A

### 12:15 Uhr Tom Tailor: Steuerung auf höchstem Niveau



Tom Tailor - einer der führenden internationalen Lifestyle-Unternehmen für hochwertige Freizeitbekleidung setzt weiter auf internationales Wachstum und ist gegenwärtig in über 35 Ländern und an mehr als 6.150 Points of Sale vertreten. Die optimale Steuerung der Flächen stellt sehr hohe Anforderungen an die interne Informationstechnologie. Diese Herausforderung bewältigt Tom Tailor durch den Einsatz innovativer Branchensoftware auf Basis Microsoft Dynamics.



**Thorsten Colmsee**, IT Projektleiter, Tom Tailor Retail GmbH, Hamburg  
**Alexander Henschel**, Projektmanager, Bedav GmbH, Leipzig

---

**13:00 Uhr Mittagspause/Gespräche im Ausstellerforum**

---

**14:15 Uhr Kodi: Neue Technik für Nonfood-Primus**



Der Nonfood-Discounter Kodi hat seine Filialen technisch auf Hochglanz gebracht. Mit der Einführung von Touch-Kassen, automatischer Disposition und permanenter Inventur werden die Prozesse in den Filialen nachhaltig optimiert. Erfahrungsbericht von der Entscheidung bis zum Rollout...



**Rüdiger Hinz**, Leitung EDV/ Unternehmensentwicklung, Kodi Diskontläden GmbH, Oberhausen  
**Frank Ollmann**, Geschäftsführer, Superdata EDV-Vertrieb GmbH, Hamburg

**14:45 Uhr Prozessoptimierung zwischen Herstellern und Händlern – Stammdatenaustausch bei Media Markt und Saturn**



Auch im Bereich Consumer Electronics wird der zentralisierte und standardbasierte Austausch von Stammdaten immer wichtiger. Media Markt und Saturn gehören zu den Vorreitern der Branche und setzen auf die Datenpool-Services von SA2 Worldsync, früher SINFOS.



**Thomas Trockel**, IT Senior Manager Retail Projects, Media-Saturn IT Services GmbH, Ingolstadt  
**Burkhard Lorry**, Director Sales & Services D-A-CH, SA2 Worldsync GmbH, Köln

**15:15 Uhr Die Balanced Scorecard in der IT eines Handelsunternehmens – Grundlage für leistungsorientiertes Kostenmanagement**



Die Markant hilft Ihren Handelspartnern die Potenziale einer Kooperation zu erschließen. Für die Bewertung der umfangreichen IT-Leistungen setzt die Markant die Balanced Scorecard ein. Hören Sie aus erster Hand, welche Erfahrungen in der Umsetzung gemacht wurden und welche Kennzahlen-Systematik Markant ausgewählt hat...

**Markus Tkotz**, Geschäftsführer, Markant Handels und Service GmbH, Offenburg

---

**16:00 Uhr Kaffeepause/Gespräche im Ausstellerforum**

---

**16:30 Uhr Internationale Harmonisierung der CRM-Systeme**



Im CRM-Bereich arbeitet die Metro Group Solutions an einer Harmonisierung der IT-Systeme und der Marketingprozesse. Durch Nutzung von Teradata CRM hat man eine standardisierte Komplettlösung („Business Solution“) entwickelt und insbesondere der Vertriebslinie Metro Cash & Carry zur Verfügung gestellt. Die Business Solution Campaign Management wird in bisher acht Ländern eingesetzt. Die Präsentation gibt einen Einblick in die erzielten Erfolge, die „Lessons Learned“ und die Pläne für die Zukunft.

**Ingo Hollensteiner**, Department Manager BSC Customer Marketing, Metro Group Solutions, Düsseldorf

**17:15 Uhr Podiumsdiskussion: CIO-Panel – IT-Strategien im Einzelhandel**

**Moderator: Olaf Schrage**, Geschäftsführer, Douglas Informatik & Service GmbH, Hagen

**Teilnehmer u. a.:**

**Franz Hölzl**, Bereichsleiter IT, SPAR Österreichische Warenhandels AG, Salzburg/A

**Rudolf Schwarz**, Chief Information Officer, Migros-Genossenschafts-Bund, Zürich/ CH



---

**18:15 Uhr Ende 1. Veranstaltungstag/Empfang im Sponsorfoyer**

**19:00 Uhr Abfahrt der Busse zum „Alten Wartesaal“**

**19:30 Uhr Abendveranstaltung „usedSoft IT-Night“ mit dem „Springmaus Improvisationstheater“**

mit freundlicher Unterstützung von:

**usedSoft®**  
WERFEN SIE IHR GELD NICHT AUS DEM WINDOW

---

## ► Donnerstag, 06. November 2008

**09:00 Uhr Begrüßung und Einführung in den zweiten Veranstaltungstag**



**Dr. Reinhard Schütte**, Geschäftsführer, Dohle Handelsgruppe, Siegburg

---

**09:15 Uhr Trend „mobiles Bezahlen“ - Pilotprojekte im Überblick**



Das Thema Investitionssicherheit hat für den Einzelhandel einen erheblichen Stellenwert. Dennoch müssen innovative, trendorientierte Technologien wie z. B. das „Mobile Payment“ genau beobachtet werden, um nicht aus Kundensicht eines Tages „out“ zu sein.

**Horst Förster**, Geschäftsführer X Business Consultance, Köln-Wien; Mobile-Payment-Experte im EHI-Arbeitskreis „Kartengestützte Zahlungssysteme“

**09:45 Uhr Auf zu neuen Gipfeln – Mobile Payment bei den Bergbahnen Davos-Klosters**



Das Bezahlen per Handy wird künftig auch im Handel an Bedeutung gewinnen. Die Verknüpfung des Mobiltelefons und der bestehenden Kartenzahlungs-Infrastruktur bietet dabei interessante neue Möglichkeiten der Kundenbindung. Die Bergbahnen Davos-Klosters setzen solch eine Lösung bereits heute um. Erfahrungsbericht und technische Umsetzung...



**Peter Antl**, Leiter Vertrieb Deutschland, Telekurs Multipay AG, Zürich/CH,

**Marika Zanoletti**, Sales & Marketing, Davos Klosters Bergbahnen AG, Davos Dorf/CH

## 10:30 Uhr Kaffeepause/Gespräche im Ausstellerforum

## 11:00 Uhr Grenzüberschreitendes Vertrags- und Konditionen-Management zur optimalen Ausschöpfung der Einkaufspotenziale



Landes- bzw. Unternehmensgrenzen stellen natürliche Barrieren für die harmonisierte und transparente Gestaltung von Lieferantenverträgen und Einkaufskonditionen dar. Die zentralseitig angestrebte Optimierung von Konditionerträgen – insbesondere auch aus grenzüberschreitenden Bündelungskonditionen – muss daher auf Instrumente zugreifen können, die die vollständige, zeitnahe Information über alle Konditionen und Einkaufsvolumina bei gleichzeitiger Wahrung aller Landesspezifika sicherstellen.

**Peer de Lange**, Geschäftsführer, ZES - Zentrale Einkaufs-Service GmbH (BayWa-Gruppe), München  
**Dr. Heinz Konvicka**, Head of Marketing & Sales, IBB Informationsverarbeitung GmbH, München

## 11:30 Uhr Emerging Technologies in Retail



Der Verbraucher ändert sein Kaufverhalten heute schneller, als ein Händler seine Systeme anpassen kann. Handelsunternehmen werden zu Lifestyle-Konzernen und jeder scheint Ähnliches zum in etwa selben Preis zu verkaufen. Was kann der moderne Retailer tun, um in diesem Umfeld wettbewerbsfähig zu bleiben? Der Vortrag zeigt, was der Handel von den weltweit innovativsten Retail-Konzepten lernen kann, welche Zukunftstechnologien uns erwarten und wie der „Store der Zukunft“ aussehen könnte.

**Daniel Hopping**, President & CEO, State of the Art Retail, Raleigh NC, USA

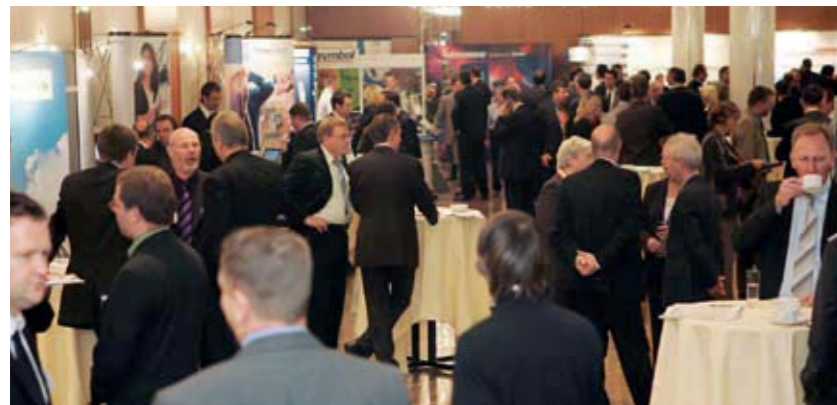
## 12:15 Uhr Grüne IT-Infrastrukturen im Handel



Green IT hat nicht nur etwas mit Stromsparen zu tun, sondern auch mit der Frage, wie man mit heutigen und zukünftigen Technologien IT-Infrastrukturen effizienter und flexibler gestalten kann. So sind neben der eigentlichen Hardware, vom Server bis hin zum Endbenutzergerät, auch Themen wie Management Software und Virtualisierung zentraler Bestandteil von Green IT. Aber es bedingt auch ein Umdenken wie IT-Infrastrukturen geplant und eingesetzt werden und bei den Mitarbeitern ein anderes Wissen um Methoden, Konzepte und Systemmanagement-Werkzeuge effizient und richtig einzusetzen.

**Ingolf Wittmann**, Enterprise Systems Technical Director North East Europe IBM Sales & Distribution, IBM Deutschland, Stuttgart

## 13:00 Uhr Ende der Veranstaltung/Gemeinsames Mittagessen



**Durchführung:**  
**EHI Retail Institute GmbH**  
 Spichernstraße 55, 50672 Köln  
 Tel.: +49 (0) 221 / 5 79 93-28 (-48), Fax: +49 (0) 221 / 5 79 93-45  
 E-Mail: [seminare@ehi.org](mailto:seminare@ehi.org)  
 Internet: [www.ehi.org](http://www.ehi.org)

**Termin:**  
**05./06. November 2008**  
 05.11.2008: 10:00 - 18:15 Uhr (plus Abendveranstaltung)  
 06.11.2008: 09:00 - 13:00 Uhr

**Tagungsort:**  
 Kristallsaal, Congress-Centrum Ost, Messe Köln  
 Deutz-Mülheimer Straße, 50679 Köln  
 Tel: +49 (0)221 821 24 34

**Kongresssprachen:** deutsch/englisch (simultan)

**Kongressgebühren:**  
**990,00 € (zzgl. MwSt.)** inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen am 1. + 2. Veranstaltungstag, Kaffee/Erfrischungsgetränke während des Kongresses. In den Tagungsgebühren ist die Teilnahme an der Abendveranstaltung am 05. November inbegriffen.  
**Für Mitglieder des EHI e. V.: 890,00 € (zzgl. MwSt.)**

**Unterbringung:**  
 Für die Teilnehmer steht ein begrenztes Einzelzimmerkontingent in verschiedenen Preiskategorien in der Nähe der Messe bzw. in der Nähe der Abendlocation zur Verfügung. Wir bitten um frühzeitige Reservierung.

Für die Reservierung wenden Sie sich bitte an:  
 Herrn Horst L. Bauer, AVANTEL Hotel Reservierung GmbH, Aachen,  
 Tel.: +49 (0) 241 / 9 46 62-821, E-Mail: [h.bauer@avantel.de](mailto:h.bauer@avantel.de)

**Absagen** müssen spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eingehen (Bearbeitungsgebühr: 50,00 € zzgl. MwSt.). Im Fall einer späteren Absage bis zu einer Woche vor Beginn wird die halbe, danach und bei Nichterscheinen die volle Gebühr berechnet. Zahlung der Tagungsgebühren nach Rechnungserhalt rein netto vor Beginn des Fachkongresses.

**Organisation:**  
 Cetin Acar, Ulrich Spaan (Inhalte)  
 Horst Rüter (Inhalte u. Durchführung)  
 Monika Henke (Begleitausstellung/Sponsoring)  
 Félicia Montrop-Hippolyte (Referentenkoordination)  
 Petra Sieling (Information/Anmeldung)



Programmänderungen vorbehalten

## Anmeldung zu den EHI-Technologie-Tagen 2008 \*

Per Fax: +49 (0)221 . 57993-45 oder online: [www.ehi.org](http://www.ehi.org)  
 Programmänderungen vorbehalten

An den EHI-Technologie-Tagen am 05. und 06. November 2008  
 im Kristallsaal, Congress-Centrum Ost, Messe Köln nehme ich teil:

Name, Vorname: \_\_\_\_\_  
 Firma: \_\_\_\_\_  
 Abteilung/Funktion: \_\_\_\_\_  
 Straße, Nr.: \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort: \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_  
 Telefax: \_\_\_\_\_  
 E-Mail: \_\_\_\_\_

\*Die Anmeldung erfolgt verbindlich unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen.

Bei abweichender Rechnungsanschrift bitte ausfüllen:

Firma: \_\_\_\_\_  
 Straße, Nr.: \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Firma ist Mitglied des EHI Retail Institute e. V.

Ich nehme teil an:  
 der Abendveranstaltung:  ja  nein

Unterschrift \_\_\_\_\_  
 Datum \_\_\_\_\_

## Veranstalter:

Das EHI Retail Institute ist ein wissenschaftliches Institut des Handels. Zu den 500 Mitgliedern des EHI zählen internationale Handelsunternehmen und deren Branchenverbände, Hersteller von Konsum- und Investitionsgütern und verschiedene Dienstleister.

Wir erforschen die Zukunftsthemen des Einzelhandels, organisieren Konferenzen und Arbeitskreise, veröffentlichen im eigenen Verlag und sind Partner der Messe Düsseldorf bei der weltgrößten Investitionsgütermesse für den Handel, der EuroShop.

EHI Retail Institute GmbH  
Konferenzen  
Spichernstr. 55  
50672 Köln

**EHI** Retail Institute®

