

BERLIN
-STATION-
12. JUNI 2013



mobile meets

POS

[POINT OF SALE]

MIT INTERNATIONALEN BEST PRACTICES UND INNOVATIVEN LÖSUNGSANSÄTZEN:

MOBILE DEVICES: Wie Handel, Marken und Produkte zukünftig mit Konsumenten interagieren

MOBILE POS-MARKETING: Wie Digital Signage und Tablets für Werbung, Promotions und Verkaufsbearbeitung erfolgreich zum Einsatz kommen

THE SHOWROOMING CHALLENGE: Mit welchen Tipps und Tricks „mobile Shopper“ wieder mehr instore kaufen

MOBILE PAYMENT: Vor welchen Herausforderungen Händler und neue Geschäftsmodelle beim kontaktlosen und mobilen Bezahlen stehen

MOBILE COUPONING: Welche Potentiale in Gutscheinen und Coupons für die Neukundengewinnung und Kundenbindung schlummern

MOBILE PACKAGING: Wie Hersteller ihre Produktverpackungen mit Barcodes, QR-Codes und Augmented Reality für mehr Produkttransparenz am Point of Sale nutzen

MOBILE INNOVATIONS: Wie Smart Advertising, Intelligente Regale und NFC das Verhalten des Endverbrauchers wandeln

Mit Cases von:

- ★ Marks & Spencer
- ★ New Balance ★ Ikea
- ★ Shell ★ Audi ★ Seat
- ★ Energetix
- ★ Ferrero ★ Metro
- ★ u.v.m.

DER NEUE BRANCHENTREFF FÜR DEN MOBILEN HANDEL

EINE VERANSTALTUNG
IN ZUSAMMENARBEIT MIT



inspirato
KONFERENZEN

INSPIRIEREND. FACETTENREICH. INTERAKTIV.

BERLIN
-STATION-
12. JUNI 2013



mobile meets POS

[POINT OF SALE]

FACETTENREICH DAS THEMA

Die aktuelle EHI-Studie bestätigt: „Der deutsche Handel geht auf Mobile-Kurs“. Dies betrifft neben der Entwicklung neuer Apps vor allem die Verzahnung von Ladengeschäft und Online-Welt.

- Hören Sie in Berlin, welche Möglichkeiten sich für Retailer, Markenartikler und Multichannel-Händler bieten, wenn sich Mobile und Point-of-Sale nicht nur treffen, sondern verbinden.
- Erfahren Sie, wie digitale POS-Technologien dem stationären Handel aus der Krise helfen und Sie sich gegen Bedrohungen wie z.B. Showrooming wappnen können.
- Seien Sie dabei, wenn erfahrene Mobile-Experten und Vorreiter aus Handel und Industrie über Best Practices und innovative Lösungsansätze für den Point-of-Sale berichten.

Besinnen Sie sich auf ihre traditionellen Stärken und nutzen Sie die Vorteile des (mobilen) Internets für sich. Holen Sie sich in Berlin neue Impulse und Inspirationen dafür.

Denn: Wandel lohnt sich!

ABSOLUT INSPIRIEREND DIE REFERENTEN (U.A.)



Joachim Bader,
Executive Director DACH,
SapientNitro



Ruppert Bodmeier,
Head of Digital Marketing &
E-Commerce, Liganova



Aline Eckstein,
Bereichsleiterin,
ECC Köln



Jesper Faber-Stuhr,
Managing Director,
Scanbuy Denmark



Stefan Janßen, Department
Manager für Mobile Commerce
Solutions, METRO Systems



Berthold Raschkowski,
Herausgeber und Gründer,
Future Commerce



Dr. Hagen Sexauer,
Principal,
SEMPORA Consulting



Dimitri Völk,
Geschäftsführer,
innoMoS



Hans-Peter Weber,
Geschäftsführer,
secupay



Franziska Weißbach,
Director Strategy,
Syzygy Deutschland



Tim Wiengarten,
Geschäftsführer,
rabbit mobile



Konstantin Wolff,
Gründer und Geschäftsführer,
payleven

PARTNER

ECC KÖLN
ONLINE EXPERTS

Als Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Praxis bietet das Institut für Handelsforschung seit 1929 neutrale Analysen und Strategieberatung für Händler, Hersteller und Dienstleister. Das ECC Köln fokussiert dabei den Einfluss des Internets auf die Handelslandschaft. Die Erfolgsfaktoren des E-Commerce werden in Studien und Auftragsprojekten analysiert.

In Zusammenarbeit mit den Kollegen des IFH Köln werden diese Erkenntnisse in den Kontext eines effizienten Cross-Channel-Managements gesetzt. Wir haben die richtige Methode für Ihre Fragestellung, realisieren das Projekt, interpretieren die Ergebnisse und positionieren Ihr Unternehmen im Markt. Unsere Kunden profitieren von der Kanalexpertise des ECC Köln und dem Branchen Know-how des IFH Köln.

www.eckkoeln.de
www.ifhkoeln.de

MEHR INFORMATIONEN
ZU DEN REFERENTEN UND THEMEN
STETS AKTUELL UNTER:



MIT FREUNDLICHER
UNTERSTÜTZUNG VON:





AB 09:00 ANREISE UND ICEBREAKER BREAKFAST

Die Teilnehmer, Referenten und Partner werden zur Einstimmung auf die Konferenz mit Kaffee und Frühstücks-Snacks in entspannter Atmosphäre empfangen, fotografiert und auf einer Pinwand mit ihren Visitenkarten vorgestellt. Networking leicht gemacht!

MOBILE DEVICES

Wie Handel, Marken und Produkte zukünftig mit Konsumenten interagieren

09:45 – 09:55 EINFÜHRUNG IN DAS THEMA

Mobile meets POS: Chancen und Herausforderungen für den Handel

Dr. Hagen Sexauer

09:55 – 10:05 IMPULSREFERAT

More Consumer Insights/Recipe for Success in Mobile

5 Best Practices and 1 Worst

Laurent Burdin, CEO, SinnerSchrader Mobile

10:10 – 10:30

Utilising Mobile Technology to create Success in Retail

- The mobile Market: Velocity of change, cross platform behaviour and product trends
- How mobile impacts consumer behaviour
- Using mobile technology: examples (augmented reality, interactive video etc.)

Stephanie Emmanouel, VP Business Development, Somo Ltd.

MOBILE POS-MARKETING

Wie mobile Endgeräte und Technologien für Werbung, Promotions und Verkaufsberatung erfolgreich zum Einsatz kommen

10:30 – 10:50 STUDIE

So digitalisieren Smartphones den stationären Handel

- Das Informationsverhalten der Konsumenten im Kontext von Cross-Medialen-Angeboten
- Die Bedeutung von Smartphones als Impulsgeber beim Shopping
- Mit aktuellen Studienergebnissen, die den Einfluss von Smartphones auf die Handelsstruktur messbar machen

Aline Eckstein, Bereichsleiterin, ECC Köln

10:50 – 11:15 INTERNATIONAL BEST PRACTICES

Wie kann in-store Digitalisierung zur Umsatzsteigerung und Beratung gezielt eingesetzt werden?

- Connected Retail – wie Technologie und Digitalisierung ein neues Einkaufserlebnis schaffen
- Showcase Personal Stylist (Marks & Spencer) – Digital löst den Verkaufsberater ab und schafft ein neues Käuferlebnis
- Showcase New Balance – Verkaufsberatung und Warenwirtschaftsabfrage in-store

Joachim Bader, Executive Director DACH, SapientNitro

11:15 – 11:40 INTERNATIONAL BEST PRACTICES

A Consumer Perspective on Mobile Marketing: Strategies, Actions & Best Practices

- Consumer driven dialogues
- Contextual experiences
- Dynamic content
- How to convert showrooming to instant actions!
- With use cases about consumer loyalty and consumer engagement (from Spain) and USA and show cases from IKEA, SHELL, AUDI and SEAT

Jesper Faber-Stuhr, Managing Director, Scanbuy Denmark

11:40 – 12:00 PRAXISBEISPIEL

Der mobile Smartshopper und die Chancen und Risiken für Händler und Hersteller

- Was treibt die Nutzer von Deutschlands größtem mobilen Produkt-Guide?
- Welche Auswirkungen hat die neue Transparenz auf Händler und Hersteller?
- Cases großer Brands, die jetzt schon diese Transparenz für sich nutzen

Benjamin Thym, Geschäftsführer, checkitmobile GmbH (barcoo)

Lars Schmucker, Senior Product Manager, Almette/Hochland Deutschland GmbH

SPECIAL

iPad am POS als Marketing- und Vertriebsinstrument

12:00 – 12:20 PRAXISBEISPIEL

Mobile Business auf dem Vormarsch: Die erfolgreiche Integration von Tablets im Vertrieb bei BOSCH Packaging Technology

Dank B2B iPad-App zum schnellen Vertriebs Erfolg

Thomas Berger, Vorstand Marketing, conVISUAL AG

12:20 – 12:40 „AB MORGEN WIRD HIER ALLES BESSER!“

POS-Optimierungen durch Shopperbeobachtungen mit dem iPad

- Manuelle Shopperlaufstudien werden durch mobile Devices interaktiv
- Erleben Sie, wie Ihr iPad bei der Erfassung und Auswertung von Kundenläufen am POS zu einem signifikanten Effizienzgewinn führen kann

Tim Wiengarten, Geschäftsführer, rabbit mobile GmbH

MOBILE COUPONING

Welche Potentiale in Gutscheinen und Coupons für die Neukundengewinnung und Kundenbindung schlummern

12:40 – 13:00 PRAXISBEISPIEL

Handelsübergreifendes Mobile Couponing – Das Erfolgsbeispiel Ferrero

- Wie Mobile Couponing als Marketing-Tool für zahlreiche Filialisten und Gastronomen wie McDonald's, Toys 'R Us oder A.T.U. genutzt wurde
- Warum Mobile Marketing Markenherstellern allerdings bislang verwehrt war
- Wie seit 2013 auch Markenhersteller ihre Produkte mit mobilen Coupons in allen Handelsgeschäften bewerben können am Beispiel der Kampagne mit Ferrero

Felix Schul, Geschäftsführer, COUPIES GmbH

13:00 – 14:00 MITTAGS- UND MESSEPAUSE

Lunch und Möglichkeit zum Besuch der Messe KIOSK EUROPE EXPO

MOBILE PAYMENT

Vor welchen Herausforderungen Händler und neue Geschäftsmodelle beim kontaktlosem und mobilen Bezahlen stehen

14:00 – 15:00 MOBILE POS PAYMENT AT ITS BEST

(anhand von je 10-minütigen Case Studies aus der Praxis)

mPayment und mMarketing – Digital ersetzt die Plastik-Kundenkarte

- Best Practice USA: Tankstellenbetreiber Flash Foods setzt Mobile Payment mit Mehrwertdiensten ein
- mMarketing: Möglichkeiten der Vermarktung innerhalb von mPayment
- Welche Sicherheitsaspekte sind bei der Implementierung zu berücksichtigen?

Dimitri Völk, Geschäftsführer, InnoMoS GmbH

Der Einsatz von Mobile am POS – Erfahrungen

der METRO; Praxisbeispiele und Ausblick

- Pre- und Selfscanning mit dem iPhone
- Mobile Payment NFC Trial
- Entwicklung von Mobile Payment

Stefan Janßen, Department Manager MobileCommerceSolutions, METRO Systems GmbH

„Viertel.dollar“: Ein erfolgreiches, bargeldloses und händlerübergreifendes Bezahlsystem in Dresden

- Welche Herausforderungen hatte der Handel bei der Einführung?
- Akzeptanz von Couponing beim Endkunden
- secucard – Gutscheine, Bonuspunkte und Mobile Payment

Hans-Peter Weber, Vorstand, secupay AG

Wie Mobile Kartenzahlung Raum für Flexibilität und Umsatz schafft – Das Erfolgsbeispiel ENERGETIX

Konstantin Wolff, Gründer und Geschäftsführer, payleven Germany GmbH

Manuela Hartmann-Isleb, Vertriebspartnerin, ENERGETIX Bingen

IM ANSCHLUSS DISKUSSIONSRUNDE

- Mobile Payment: Eher Chance oder Risiko?
- Wird sich mobile Payment überhaupt durchsetzen? Seit 10 Jahren wird darüber gesprochen und noch immer gibt es keine einheitlichen Lösungen!
- Welche Payment-Anbieter könnten als Sieger aus dem Rennen gehen?
- Glaubst der Handel an Payment-Lösungen per Mobile, oder wartet er noch immer ab?

Es referieren die Referenten der Session

SHOWROOMING

Ohne Mobile-Strategie wird Showrooming zur Bedrohung für den stationären Handel

15:00 – 15:20 IMPULSVORTRAG

POS – Reloaded

Wie Sie den „Connected Customer“ für den stationären Handel begeistern und einen höheren Share of Wallet erzielen – Trends und Technologien

Franziska Weißbach, Director Strategy, SYZGY Deutschland GmbH

15:20 – 15:35 OUT OF THE BOX

Vom Point of Sale zum Point of Success

Neuromerchandising – Eine neue Perspektive für erfolgreiches POS- und Shoppermarketing

Bert M. Ohnemüller, Geschäftsführer, neuromerchandisinggroup gmbh & co kg

15:35 – 16:00 SHOWROOMING CLINIC

- Showrooming: Ein überschätzter Hype oder wirkliche Bedrohung für den Handel?
- Gibt es Lösungsansätze für den Handel und wie sollte er sich zukünftig aufstellen?
- Mit welchen Best-Practice-Beispielen kann der Handel aufwarten, wenn es um das Thema Showrooming geht?

Unsere beiden Experten stellen sich als Vertreter der On- und Offlinewelt neben diesen Fragen auch den Problemen der Teilnehmer und geben unmittelbar vor Ort Optimierungsempfehlungen, wie Sie auch Ihren Shop erfolgreich gegen die Bedrohung Showrooming wappnen können.

16:00 – 16:30 KAFFEE- UND MESSEPAUSE

Möglichkeit zum Besuch der Messe KIOSK EUROPE EXPO

MOBILE INNOVATIONS

What 's next?

16:30 – 17:00 IMPULSVORTRAG

Die Digitalisierung des POS – Wie das Smartphone den Handel erobert

- Retailer zwischen Off- und Online-Modus
- Service Design – Wie Mobile den Kundenservice neu erfindet
- Der Blick nach vorne – Die Digitalisierung des POS

Ruppert Bodmeier, Head of Digital Marketing & Solutions, Liganova – The Brandretail Company

17:00 – 17:30

Facebook als Schlüssel für den Kundendialog am POS – Szenarien für das Social CRM im open graph

- Das Smartphone ist die Brücke vom analogen Kontakt am POS zum digitalen Dialog
- Der Single-Sign-in öffnet den Dialog mit dem Kunden und dessen Freunden
- Convenience, Mehrwert und soziales Design am POS

Dr. Andreas Bersch, Geschäftsführer, BRANDPUNKT & Gründer, futurebiz

17:30 – 18:00 AUSBLICK

Die „Post-Everything-Ära“ – Was kommt nach dem Multi-QR-Mobile-Marketing-Retail-Commerce und wer sind die Gewinner?

- Was kommt nach den aktuellen Trend- und Hype-Themen?
- Was macht erfolgreiche / überlebensfähige Unternehmen aus?

Bertold Raschkowski, Gründer und Herausgeber, future commerce

18:00 ZUSAMMENFASSUNG DES TAGES UND ENDE DER KONFERENZ

IM ANSCHLUSS: SEKTEMPFANG

AB 19:00 NETWORKING EVENT powered by KIOSK EUROPE EXPO 2013





ÖFFNUNGSZEITEN

Mittwoch, 12. Juni 2013
Donnerstag, 13. Juni 2013

10:00 – 17:00 Uhr
10:00 – 17:00 Uhr

Die **KIOSK EUROPE EXPO** ist weltweit die größte Fachmesse und Forum, die ausschließlich Informationen und Erfahrung zu Selbstbedienungslösungen anbietet – notwendiges Wissen für alle, die verantwortlich für einen reibungslosen, effizienten und finanzierbaren Kundenservice sind. Nirgendwo sonst können Sie sich über mehr neue Self-Service Produkte und Dienstleistungen informieren und mit mehr Self-Service-Experten ins Gespräch kommen als auf der KIOSK EUROPE EXPO. Darüber hinaus ermöglichen wir ein profundes Verständnis der Hintergrundtechnologien, auf denen moderne Selbstbedienungslösungen basieren, um so ihr ganzes Potenzial verstehen und ausschöpfen zu können.

Die Messe findet in den neu renovierten Hallen der Station am Gleisdreieck im Zentrum Berlins statt. Die hervorragende Lage nur 500m südlich des Potsdamer Platzes macht den charaktervollen Klinkerbau der Jahrhundertwende zum beliebten Veranstaltungsort für Aussteller und Besucher. Über 3000 Parkmöglichkeiten sind in unmittelbarer Nähe des Geländes ebenso vorhanden, wie die mit U1 und U2 sehr gut angebundene S-Bahn Station Gleisdreieck.

www.kioskeurope.com

INTERAKTIV AFTER SHOW PARTY



„MEET, GREET & NETWORK“ – NETWORKING EVENT AM 12. JUNI 2013

Genießen Sie im Anschluss an den facettenreichen Konferenztag gute Gespräche, fachlichen Austausch und die besondere Atmosphäre der Station zum Networking! Eine gute Gelegenheit auch mit den Besuchern und Ausstellern der Messe KIOSK EUROPE EXPO ins Gespräch zu kommen und neue Kontakte zu knüpfen.



Inspirato KONFERENZEN

UNSERE MISSION.

Als unabhängiger Veranstalter ist inspirato spezialisiert auf Fachkonferenzen für Führungskräfte unterschiedlicher Branchen und will als neuer Player im Markt Akzente setzen. Bei der individuellen Konzeption jeder Veranstaltung stehen bei uns die Inhalte, die Teilnehmer und ihre Bedürfnisse sowie deren persönliches Networking im Vordergrund. Wir beleuchten die neuesten Trends und Treiber und bieten Inspiration für mehr Erfolg und Wachstum.

UNSERE UMSETZUNG.

Aus diesem Anspruch heraus entwickeln wir den jeweils passenden Rahmen: Ein auf viel beschäftigte Führungskräfte zugeschnittenes Format und ein Ambiente, das nicht l'art pour l'art ist, sondern die Themen inszeniert und den Austausch darüber fördert.

UNSER LEITBILD.

Unser Grundgedanke dabei – genau wie der unserer Konferenzteilnehmer – ist das Streben nach High Performance. Eine Eigenschaft, die auch unser Logo verkörpert: Der Kolibri. Der Kolibri schlägt schneller mit den Flügeln als jeder andere Vogel. Er ist in der Lage blitzschnell die Richtung zu ändern und kommt selbst bei widrigsten Bedingungen an sein Ziel: Nur den besten Nektar zu saugen.

Und das Beste – nämlich hochkarätige Referenten und Programme, die Sie auch über den Tellerrand des Business hinaus blicken lassen – will inspirato Ihnen bieten:

Interaktiv. Facettenreich. Inspirierend.



digitalbusiness ist das lösungsorientierte Fachmagazin für den IT-Entscheider. Das Magazin fungiert als persönlicher Berater und bietet konkrete Unterstützung bei der Bewältigung komplexer Problemstellungen. digitalbusiness gelingt dies, da es die Sicht der Geschäftsführer, CIOs, IT-Leiter sowie der Prozessverantwortlichen zu den relevanten Fragestellungen einnimmt und die Inhalte anschaulich vermittelt. www.digital-business-magazin.de



Das **e-commerce Magazin** richtet sich an Unternehmensführer sowie Abteilungsleiter aus den Bereichen Marketing und Vertrieb sowie Berater, die sich quer über alle Themen informieren müssen und will ihnen mit Hintergrundberichten, Trendanalysen, Fallbeispielen, Interviews und Kurzmeldungen praxisnah und zielgerichtet das Wissen vermitteln, das ihnen hilft, den unternehmerischen Alltag besser zu gestalten. www.e-commerce-magazin.de



Beim **eStrategy-Magazin** handelt es sich um ein quartalsweise erscheinendes, kostenloses Web-Magazin, das interessante Themen rund um E-Commerce, Online-Marketing, Webentwicklung und Mobile beleuchtet. Die eStrategy gehört inzwischen zur Pflichtlektüre vieler Shop- und Website-Betreiber, Agenturen, Unternehmensberatungen, (Online)-Marketers und IT-Verantwortlichen. www.estrategy-magazin.de



Das Business Blog **futurebiz** berichtet seit 2009 intensiv über die Themen Marketing und Commerce im Social Web. Hinter dem Blog steht die Agentur BRANDPUNKT aus Berlin, die in Deutschland zu den führenden Agenturen im Social Media Marketing zählt. www.futurebiz.de



iBusiness ist Ihr Zukunftsforscher für interaktives Business: Hier erfahren Sie nicht nur, was die Interaktiv-Branche heute bewegt. iBusiness analysiert auch, welchen Einfluss aktuelle Ereignisse und langfristige Trends auf die digitale Wirtschaft und Medienzukunft haben. www.ibusiness.de



iXtenso – das Online-Journal für den Handel beleuchtet aktuelle Themen aus Industrie und Handel und informiert über Trends aus der Branche. Innovationen, Anwenderberichte, Personalien und ein Hersteller- und Produktkatalog runden das Informationsangebot ab. www.ixtenso.com



Das Dienstleisterverzeichnis **marketing-BÖRSE** ist das größte deutschsprachige Spezialverzeichnis für Marketing. Rund 10.000 Anbieter von Außenwerbung über Social Media bis Zielgruppenanalyse sind vertreten. Zu jedem Unternehmen werden Details wie Pressemeldungen, Fachartikel, Verbands-Mitgliedschaften und Auszeichnungen angezeigt. Projektausschreibungen und Stellenangebote sind ebenfalls online. www.marketing-boerse.de



mobilbranche.de ist der tägliche Newsletter, der mobile Entscheider zu wichtigen Themen, Entwicklungen und Trends kurz und kompetent informiert. Mobile Commerce, Mobile Marketing, Mobile Payment, Enterprise Mobility – all das sind die Themen von mobilbranche.de. Kostenloses Abonnement des Newsletters: abo@mobilbranche.de



Mobile Business ist das große Trend-Magazin für Business-Entscheider und Berufstätige, die das ‚Mobile Arbeiten‘ als Produktivitätsgewinn für Mitarbeiter und als künftigen Unternehmenserfolg betrachten. Das Magazin berichtet über den effektiven Einsatz mobiler Lösungen im Geschäftsumfeld. Es adressiert Investitionsentscheider für Mobile Solutions von der Unternehmensleitung über Fachbereichsleiter bis hin zu Vertriebsverantwortlichen. www.mobilebusiness.de



Mobile Marketing Welt ist das Online-Magazin rund um die Themen Mobile Marketing und Mobile Business. Täglich berichtet Mobile Marketing Welt über aktuelle Kampagnen aus Deutschland. Dazu gehören neben News zu Applikationen, QR-Codes und Augmented Reality auch Infos zu Trends und Entwicklungen auf dem Mobile Markt sowie Eventtips und Literaturempfehlungen. www.mobilemarketingwelt.com



Auf **projektwerk** finden Unternehmen und Fach- und Führungskräfte direkt zueinander. Für die 80.000 Mitglieder ist projektwerk eine zentrale Anlaufstelle für modernes Arbeiten – freiberuflich oder zur Festanstellung. projektwerk betreibt spezialisierte Projektbörsen für die Branchen Consulting, Creative, Engineering, Fashion, IT und Medical. Die eigens entwickelte Matching-Technologie bringt projektanbietende Unternehmen und passende Professionals unmittelbar zusammen. www.projektwerk.com



Das **t3n Magazin** und **t3n.de** sind die führenden deutschsprachigen B2B-Kanäle in den Bereichen E-Business, Web-Technologie und digitale Zukunftsthemen. www.t3n.de

AUFMERKSAMKEIT GARANTIERT AUSSTELLUNG UND SPONSORING

Wir bieten Ihnen eine Auswahl attraktiver Präsenz- und Werbeformen, mit denen Sie vor und während der Veranstaltung publikumsstark auf sich aufmerksam machen können. Entscheiden Sie, wie Sie sich der Branche präsentieren möchten. Präsentieren Sie Ihr Unternehmen mit deutlicher Logopräsenz – als Contentpartner oder Gastgeber der Veranstaltung!

DIE GUTEN GRÜNDE

- Nutzen Sie den neuen Expertentreff „mobile meets POS“ als Marketing- und Networking-Plattform und signalisieren Sie Ihre Kompetenz und Vorreiterrolle im mobilen Handel.
- Stärken Sie Ihre Geschäftsbeziehungen zu Ihren Kunden und knüpfen Sie neue Kontakte zu Vertretern aus Konsumgüterindustrie und Handel sowie zu Lösungsanbietern.
- Präsentieren Sie Ihr Unternehmen in einem exklusiven Umfeld und treffen Sie auf Entscheidungsträger und Budgetverantwortliche – ohne Streuverluste!
- Nutzen Sie das attraktive Rahmenprogramm und die Networking Area für Ihre Positionierung sowie inspirierende Gespräche auch abseits des offiziellen Programms.

Wir freuen uns, Ihnen die verschiedenen Optionen für die Positionierung Ihres Unternehmens vorzustellen und helfen Ihnen gern bei der Planung und Umsetzung!

Ihr Ansprechpartner für Ihr individuell auf Sie abgestimmtes Angebot: Stefanie Kurz, inspirato KONFERENZEN
Telefon: +49 6172 981 96-81 · E-Mail: s.kurz@inspirato.de



inspirato
KONFERENZEN

INFORMATIONEN

ZEIT & ORT

Mittwoch, 12. Juni 2013

STATION Berlin
Luckenwalder Straße 4-6
10963 Berlin
www.station-berlin.de

ÜBERNACHTUNG

Für die Teilnehmer halten wir bis zum 13.05.2013 ein **Zimmerkontingent** bereit, auf das Sie bei Bedarf zugreifen können. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel mit dem **Stichwort „inspirato KONFERENZEN“** vor:

Mövenpick Hotel Berlin
Schönebergerstrasse 3 · 10963 Berlin
Comfort Einzelzimmer: 149,00 Euro pro Zimmer und Nacht, inkl. Frühstück
Telefon: +49 · 30 · 2300 60 · E-Mail: hotel.berlin@moevenpick.com

Weitere Hotelempfehlungen: www.inspirato.de/mobile-meets-pos

ANMELDUNG



KONDITIONEN (alle Preise p.P. zzgl. Ust.)

Normalpreis	595,- Euro
Early Bird Special (gültig bei Anmeldung bis zum 13.05.2013)	495,- Euro
Networking Abend-Event	50,- Euro

ONLINE

www.inspirato.de/mobile-meets-pos

**ODER MIT DIESEM FAXFORMULAR
+49 - 6172 - 981 96-89**

- JA**, ich nehme an der inspirato Konferenz **MOBILE MEETS POS** am 12. Juni 2013 teil und melde mich an.
- JA**, ich nehme am **Networking Abend-Event** am 12. Juni 2013 teil und melde mich an.
- JA**, ich bin an **Sponsoring und Ausstellungsmöglichkeiten** interessiert. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.



.....
1. Name, Vorname

.....
Position

.....
Firma

.....
Straße

.....
PLZ/Ort

.....
Telefon

.....
E-Mail*

.....
Datum

.....
Unterschrift

.....
2. Name, Vorname

.....
Position

.....
Firma

.....
Straße

.....
PLZ/Ort

.....
Telefon

.....
E-Mail*

*Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, dass ich per E-Mail über weitere Veranstaltungen von inspirato KONFERENZEN informiert werde.



KONTAKT

inspirato KONFERENZEN
Projektleitung: Franziska Thiele
Siemensstraße 27 · 61352 Bad Homburg
Telefon: +49 · 6172 · 981 96-82
Fax: +49 · 6172 · 981 96-89
E-Mail: f.thiele@inspirato.de
www.inspirato.de/mobile-meets-pos

ANMELDEBEDINGUNGEN

Die Anmeldung kann per E-Mail, Fax, Online oder per Post erfolgen.

Die Teilnahmegebühr ist innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Rechnung fällig, spätestens jedoch vor Kongressbeginn. Die Bezahlung erfolgt auf Rechnung.

Kreditkartenzahlungen können nur online bei Anmeldung über Amiamo getätigt werden. Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Tagungskosten, Tagungsunterlagen, Speisen und Getränke im Rahmen der Veranstaltung sowie die Eintrittsgebühr für die KIOSK EUROPE EXPO.

Die AGBs im Detail:
www.inspirato.de/agb



inspirato
KONFERENZEN