



ECRlive!

Das Event für echte Shopperliebe

29. – 30.04.2024
im RheinEnergie-
STADION Köln

AUS SHOPPERN ECHTE FANS MACHEN.

#readyfortomorrow



Zu Gast bei:



ECR live! 2024 – das erwartet Sie



Warm-up – ECR live! 2024



Programm – ECR live! Tag 1
Informationen rund um den 1. Konferenztag



ECR live! Komponenten
Informationen zu den Touren und Workshops



Programm – ECR live! Tag 2
Informationen rund um den 2. Konferenztag



Rollierende Sessions
Überblick und Informationen zu den parallelen Sessions



Danke!
Alle Sponsoren & Partner unserer Konferenz auf einen Blick

ECR live! 2024

Zu Gast bei der REWE Group und Coca-Cola in Köln. Gelebte Kooperation – ECR live! zum ersten Mal bei zwei Gastgebern.

ECR live! zu Gast bei der REWE Group und Coca-Cola: Sie wollen erleben, wie die REWE Group und Coca-Cola gemeinsam Shopper zu Fans machen? Lernen Sie die kooperativen Ideen und Ansätze der beiden innovativen Unternehmen kennen und diskutieren Sie gemeinsam mit Ihnen sowie weiteren Industrie- und Handelspartnern und der gesamten ECR-Community über aktuelle Themen und spannende Insights der FMCG-Branche.

Kooperation und Konfrontation – wo steht ECR heute? An welchen Stellen wird Kooperation aktiv gelebt und wie hat sich die Art der Kooperationen seit den Anfängen von ECR vor ca. 30 Jahren differenziert?

Was Sie erwartet

Innovation im Unternehmen, in der Kategorie und in Richtung nachhaltiger Ideen – diese Themen stehen in diesem Jahr im Fokus. Natürlich immer mit Blick auf den Shopper, unser wichtigster Ankerpunkt bei allem, was wir tun.

Inspiration, Interaktion und Austausch stehen bei ECR live! im Mittelpunkt. Dafür stehen unsere Plenumsvorträge, Break-out Sessions und live! Komponenten, wie Storechecks, Besichtigungen und Workshops.

Vernetzen Sie sich mit dem Nachwuchs der Branche und erweitern Sie Ihren Horizont!

Wen Sie treffen

Alle aus Handel, Industrie und Dienstleistung, die Shopper lieben, die innovativ Handeln und an Zukunftskonzepten arbeiten. GS1 Germany, die REWE Group und Coca-Cola laden Sie ein zum Austausch mit Expert:innen aus den Bereichen:

- Category Management – online wie offline
- Shopper Marketing
- Einkauf
- Vertrieb
- Key Account Management
- Marketing
- Trade Marketing
- Marktforschung
- E-Commerce/ Omnichannel Retailing



Das Besondere an ECR live!: Praxis, Praxis, Praxis

Zusätzlich zu den zahlreichen Vorträgen haben Sie die Möglichkeit, bei live! Komponenten selbst aktiv zu werden.



Unser Gastgeber: Die REWE Group

Die genossenschaftliche REWE Group ist einer der führenden Handels- und Touristikkonzerne in Deutschland und Europa. Im Jahr 2022 erzielte das Unternehmen einen Gesamtaufumsatz von rund 85 Milliarden Euro. Die 1927 gegründete REWE Group ist mit ihren über 380.000 Beschäftigten in 21 europäischen Ländern präsent.

Zu den Vertriebslinien zählen Super- und Verbrauchermärkte der Marken REWE, REWE CENTER sowie BILLA, BILLA PLUS und ADEG, der Discounter PENNY, IKI, die Drogeriemärkte BIPA sowie die Baumärkte von toom. Hinzu kommen die Convenience-Märkte REWE To Go und die E-Commerce-Aktivitäten REWE Lieferservice und Zoeroyal. Die Lekkerland Gruppe umfasst die Großhandels-Aktivitäten der Unternehmensgruppe im Bereich der Unterwegsversorgung. Zur Touristik gehören unter dem Dach der DER Touristik Group über 2.300 Reisebüros, Veranstalter sowie Hotelmarken und Online-Reiseportale.



Unser Gastgeber: Coca-Cola Europacific Partners Deutschland

Coca-Cola steht wie keine zweite Marke für Erfrischung und Lebensfreude und begeistert seit fast 100 Jahren Menschen in Deutschland. Coca-Cola Europacific Partners Deutschland (CCEP DE) ist mit einem Absatzvolumen von mehr als 3,5 Milliarden Litern (2022) das größte deutsche Getränkeunternehmen. CCEP DE ist für die Abfüllung sowie den Verkauf und Vertrieb von Coca-Cola Markenprodukten in Deutschland verantwortlich.

Das Unternehmen betreut ca. 325.000 Handels- und Gastronomiekunden und beschäftigt rund 6.500 Mitarbeitende. Coca-Cola, Fanta, Sprite und Co. werden in Deutschland weitgehend regional hergestellt. Von Mölln in Schleswig-Holstein bis zum bayerischen Fürstentfeldbruck produziert CCEP DE an 14 Standorten bundesweit.

Erfahren Sie, wie es Coca-Cola und der REWE Group auch nach fast einem Jahrhundert immer wieder aufs Neue gelingt, besondere Konsummomente zu besetzen, Emotionen bei Verbraucher:Innen zu erzeugen und Shopper zu Fans zu machen.

Plenum Vormittag: Das Team

 **09:00** Welcome Coffee und Besuch des Marktplatzes

 **09:30** Opening



Thomas Fell
Lead GS1 Germany,
GS1 Germany GmbH



Inga Natrop
Senior Manager
Shopper Experience,
GS1 Germany GmbH



Miriam Geppert
Lead Shopper
Experience,
GS1 Germany GmbH

 **09:40** **Die perfekte Dreierkette – Warum REWE Group, CCEP und der 1. FC Köln die perfekte Dreierkette bilden**

3 starke Unternehmen, 1 gemeinsame Vision: mit Teamgeist, Kooperation und der perfekten Mannschaft Menschen zu Fans machen!

Ob Fussballfan oder Shopper: für die REWE Group, Coca-Cola und den 1. FC Köln steht jeder Fan im Mittelpunkt und ist die Basis für das gemeinsame Handeln und den Erfolg.

Wie die Fanansprache im Team gelingt – das zeigen John Galvin, Markus Rejek und Lionel Souque in dem gemeinsamen Auftakt zu ECR live!



Lionel Souque
Vorstandsvorsitzender
(Chief Executive Officer),
REWE Group



John Galvin
Vorsitzender der
Geschäftsführung,
Coca-Cola Europacific
Partners Deutschland GmbH



Markus Rejek
Geschäftsführer,
1. FC Köln
GmbH & Co. KGaA

 **10:25** **Die Mannschaft – Als Team zum Erfolg**

Fans zu gewinnen ist harte Arbeit. Dazu müssen alle Funktionen im Unternehmen eingespielt sein und den Fan und Shopper in den Mittelpunkt stellen.

Wie das perfekte Zusammenspiel von ECR und Category Management zur Fangewinnung gelingt und welche Themen dabei aktuell im Fokus stehen, das zeigen Hans-Jürgen Moog und Florian von Salzen.



Hans-Jürgen Moog
Mitglied des Vorstands – Ware und
Einkauf (Chief Procurement Officer),
REWE Group



Florian von Salzen
Geschäftsführer Commercial,
Coca-Cola Europacific
Partners Deutschland GmbH

 **10:50** **Der ECR live! Doppelpass – Die Profis im Gespräch mit Stadionsprecher Michael Trippel**

- Was macht ein erfolgreiches Team aus?
- Was sind Ihre Erfolgsfaktoren?
- Wie muss das Team sich aufstellen, um Fans zu gewinnen und zu halten?

- Wie beurteilen die Partner das aktuelle Marktgeschehen?
- Wie stellen sich die Teams aufgrund der aktuellen Lage auf?

In dieser spannenden Talkrunde erfahren Sie wie die Grätsche zwischen Begeisterung und Business funktionieren kann! Let's go!



**Moderation:
Michael Trippel**
Stadionsprecher,
1.FC KÖLN 01/07 e.V.



Lionel Souque
Vorstandsvorsitzender
(Chief Executive Officer),
REWE Group



John Galvin
Vorsitzender der
Geschäftsführung,
Coca-Cola Europacific
Partners Deutschland GmbH



Markus Rejek
Geschäftsführer,
1. FC Köln
GmbH & Co. KGaA



Hans-Jürgen Moog
Mitglied des Vorstands –
Ware und Einkauf
(Chief Procurement Officer),
REWE Group



Florian von Salzen
Geschäftsführer Commercial,
Coca-Cola Europacific
Partners Deutschland GmbH

 **11:15** Networking Coffee und Besuch des Marktplatzes

 **11:45** **Schland – Mit Teamgeist gestärkt aus der Krise kommen**

Dr. Marc Knuff zeigt auf, wie sich der deutsche Lebensmitteleinzelhandel in der Permakrise der letzten Jahre entwickelt hat und was Hersteller und Händler tun müssen, um 2024 gemeinsam gestärkt aus der Krise zu kommen.



Dr. Marc Knuff
Global Retail Director,
Consumer Panel Services
GfK

 **12:15** **Die Wahrheit ist auf dem Platz – Henkel's new „Perfect Portfolio“ Approach to Drive Category Growth**

Mit dem Perfect Portfolio Ansatz richtet Henkel das Portfolio konsequent am Markt, den Shopperbedürfnissen bzw. -verhalten und der Performance der Artikel aus.

Henkel verfolgt damit im Sinne des ECR-Gedankens das Ziel, die Vorteile für Shopper, Händler und Hersteller zu maximieren und somit eine besser Shopper Experience und Category Growth zu erzielen.



Udo Töpel
Head of Category Management,
Henkel Consumer Brands,
Henkel AG & Co. KGaA

 **12:45** **Videobeweis – Höhere UPA durch vertrauensvolle Geschäftsbeziehung und Shopperzentrierung**

Christian Cordt und Felix Rosen stellen Ergebnisse einer Studie vor, die die Zusammenhänge der Zufriedenheit in Geschäftsbeziehungen zwischen Handel und Industrie und der Umsatzpotentialausschöpfung (UPA) untersucht hat.

Außerdem wird auf Zusammenhänge zwischen CM-Taktiken aus Shoppersicht und der UPA eingegangen.



Christian Cordt
Country Manager Germany,
Advantage Group International



Felix Rosen
Global Account Director,
Consumer Panel Germany
GfK GmbH

 **13:00** **Liga live! – Ein Blick auf den Markt und den Shopper**

Was sind die wichtigsten Entwicklungen im Markt und im Shopperverhalten, auf die die Unternehmen reagieren müssen? Was sind Anforderungen an Hersteller und Händler? Welchen Impact hat das Category Management, um Shopper zu begeistern?



**Moderation:
Inga Natrop**
Senior Manager
Shopper Experience,
GS1 Germany GmbH



Dr. Marc Knuff
Global Retail Director,
Consumer Panel Services
GfK



Julia Gürtner
Geschäftsleiterin,
Coca-Cola Europacific
Partners Deutschland GmbH



Philipp Stiehler
Geschäftsführer
Ware Discount,
REWE Group Buying



Daniel Kniel
Geschäftsführer
Ware Vollsortiment,
REWE Group Buying



Udo Töpel
Head of Category Management,
Henkel Consumer Brands,
Henkel AG & Co. KGaA

 **13:30** Networking Lunch und Besuch des Marktplatzes

🕒 15:00 - 17:30 ECR live! Komponenten

Das Besondere an ECR live! Praxis, Praxis, Praxis! Bei den live! Komponenten haben Sie die Möglichkeit, selbst aktiv zu werden.

Wählen Sie aus verschiedenen Touren oder Workshops.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Eine Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung und Erhalt der entsprechenden Teilnahmebestätigung möglich.

Besten Dank für Ihr Verständnis!

Die Dreierkette live: Storecheck Tour zu den Flagshipstores von PENNY, REWE und dem Clubhaus des 1. FC Köln

PENNY

Mit unverwechselbarem Ambiente präsentiert PENNY seinen Flagship-Markt am Kölner Eigelstein, den PENNY „Kölsch Hätz“: Hier erwarten Sie kölsche Sprüche, ein FC-Köln-Shop, eine Tiefkühlabteilung im Eishockeystadion-Design und vieles mehr. Peace, Love and PENNY Kölsch Hätz.

REWE RIchrath

Supermarkt des Jahres 2019 Top 3 in der Kategorie „Selbstständige Händler bis 2.000 Quadratmeter“: Auf zwei Etagen trifft außergewöhnliches Warenangebot auf extravagante Stilelemente und volle Beratungskompetenz. Lassen Sie sich begeistern vom umfangreichen Kundenservice, regionalen Schwerpunkten und einer außergewöhnlichen Markt-Architektur. Mitten in den Opernpassagen in Köln lädt REWE RIchrath zu einer geführten Entdeckungstour ein.

Geißbockheim

Erleben Sie im Clubhaus des 1. FC Kölns hautnah, wie sich Leidenschaft und Emotionen nicht nur auf dem Platz zu einer gemeinsamen Strategie verbinden und wie sich die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Gastronomie gestaltet.



Exklusive Einblicke in das REWE Group E-Food High-Tech-Lager „Scarlet One“

Spannende Einblicke bietet das vollautomatisierte Food Fulfillment Center „Scarlet One“ in Köln, welches rein für das E-Commerce-Geschäft von REWE konzipiert wurde. Erleben Sie dieses rund 2 ½ Fußballfelder große Lager hautnah.

Lekkerland Convenience Experience Center

Bei der Lekkerland Tour erhalten Sie spannende Einblicke in die Themen Category & Format Management, Makro-/Mikroplatzierung und Store Konzepte. Ob im sogenannten Convenience Experience Center, der hauseigenen Foodservice Akademie oder dem Tankstellen Mustershop – Erlebbarkeit und Innovation wird hier groß geschrieben. Lassen Sie sich überraschen!



Tour Metaverse Experience & Workshop – Kurztrip ins Metaversum

Immersive Welten, Avatare und digitale Zwillinge: Erleben Sie das Metaversum live! bei einer Führung durch die GS1 Germany Metaverse Experience und entdecken Sie im Workshop die Potenziale für Ihr Business.

Workshop: Mit Innovationsmethoden Shopperbedürfnisse verstehen und neue Produkte entwickeln

LERNEN - ANWENDEN - MITNEHMEN

In diesem Workshop mit GS1 Expert:innen aus den Bereichen CM und Innovation arbeiten wir aktiv in Gruppen.

EMPATHY MAP - STORYTELLING - PERSONAS - COLLAGEN - SCAMPER

Mit Hilfe von Design Thinking-Methoden werden wir anhand von Beispielkategorien konkrete Shopperbedürfnisse erkennen, ableiten und wirkungsvoll in Produktideen umwandeln.



Category Management im Getränkemarkt

Sie haben sich schon immer gefragt, wie sich die CM Arbeit im Getränkemarkt gestaltet, wie der Getränkemarkt der Zukunft aussieht und wie sich Megatrends am POS integrieren lassen? Dann sind Sie hier genau richtig. Lassen Sie sich zeigen, wie Zusammenarbeit im CM für den Getränkemarkt aussehen kann.

Es erwarten Sie spannende Einblicke in den DGS Getränke-Fachmarkt in Bonn – Bad Godesberg und in die CM Arbeit zwischen einem Getränkefachmarkt und Coca-Cola.

🕒 18:30 Zur Auswahl: Guided Tour & Stadionführung

Guided Tour über den ECR live! Marktplatz

Mit dieser Führung gewinnen Sie einen guten Überblick über die Ausstellung und identifizieren Sie die relevanten Produkte und Lösungen für Ihr Business.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Eine Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung und Erhalt der entsprechenden Teilnahmebestätigung möglich.

Mittendrin statt nur dabei – Stadionführung im RheinEnergieSTADION

Einmal da sitzen, wo der FC-Trainer sonst Platz nimmt. Einmal durch die Katakomben zur Hymne ins Stadion einlaufen. Einmal in der Umkleidekabine der Profis stehen. Einmal die Arena aus einer anderen Perspektive betrachten. Alles möglich bei der ECR live! Führung durch das RheinEnergieSTADION!

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Eine Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung und Erhalt der entsprechenden Teilnahmebestätigung möglich.

🍷 19:30 Networking Abend

Nachspielzeit – Abendevent in der ClubLounge Nord

Freuen Sie sich auf einen tollen Networking Abend – nicht direkt auf dem heiligen Rasen, aber doch nah dran! Cocktails, Beat und Stadionblick. Ein Abend in lockerer Atmosphäre zum perfekten Austausch. Und auch die 1. FC Köln Stadionwurst wird natürlich nicht fehlen.

ClubLounge Nord
RheinEnergieSTADION
Aachener Str. 999
50933 Köln



Plenum Vormittag: Fans im Mittelpunkt

 08:30 Welcome Coffee und Besuch des Marktplatzes

 09:00 Opening



Inga Natrop
Senior Manager
Shopper Experience,
GS1 Germany GmbH

 09:10 **Der Seamless Consumer – Catch me if you can! Mehr Wirkung in Kommunikation und Ansprache zukünftiger Generationen.**

Die Welt verändert sich rasant und unterliegt einem ständigen Wandel. Der Seamless Consumer der Zukunft ist hochindividuell und wechselt nahtlos zwischen unterschiedlichen Technologien, Medien und Channels. Er kauft nicht einfach Produkte, sondern sucht nach personalisierten Lösungen, die ihn im Leben weiterbringen.

„Wir kaufen keine Produkte mehr, sondern Lösungen für Lebensfragen.“, unterstreicht Judith Barbolini, rheingold Unit Director FMCG Non-Food, Health & Beauty und wird in ihrem Vortrag sehr aktuelle Insights zum Consumer der Zukunft vorstellen sowie Antworten auf die Fragen geben: Was zeichnet den Seamless Consumer aus? Welchen Herausforderungen müssen sich Unternehmen jetzt stellen? Wie lassen sich Marken und Produkte zukunftssicher positionieren?



Judith Barbolini
Mitglied der Geschäftsleitung,
Unit Director,
rheingold Institut

 09:40 **ChatGPT und Co. – Wie funktioniert das eigentlich und was bedeutet das für die REWE Group?**

In diesem Vortrag tauchen wir in die faszinierende Welt der Künstlichen Intelligenz (KI) ein. Wir ergründen, wie Chatbots wie GPT funktionieren und wie sie unsere Kommunikation verändern. Wir beleuchten, wie KI unser Handeln beeinflusst und welche Chancen und Herausforderungen sich daraus ergeben. Ein intuitiver Einblick in die Mechanismen der KI und eine Reflexion über ihre Bedeutung für die REWE Group.



Dr. Julian Mennenöh
Head of Analytics
Vertrieb & Business Functions,
REWE Deutscher Supermarkt AG & Co. KGaA

 10:10 **Mit Assets & Experience bei der Fangemeinde punkten**

So nutzt Coca-Cola Assets, Erlebnisse, Innovationen und Marken zur Rekrutierung neuer Fans und Maximierung der Loyalität bestehender Fans.



Alina Enache
Senior Front Line
Marketing Director Germany,
The Coca-Cola Company



Evelyn Fischer
Senior Channel
Marketing Manager,
Coca-Cola Europacific
Partners Deutschland GmbH

 10:40 **Networking Coffee und Besuch des Marktplatzes**

 11:10 **Rollierende Sessions**

Alle Infos zu den parallelen Sessions finden Sie auf Seite 10 und 11.



 13:15 **Networking Lunch und Besuch des Marktplatzes**

Plenum Nachmittag: Im Fanshop/Fan-Verantwortung

 14:45 **Innovation statt Egovention – Wie die Rügenwalder Mühle beim Innovationsprozess alle an einen Tisch bringt.**

Die unterschiedlichen Stakeholder wie R&D, Marketing, Vertrieb und auch Handel haben beim Innovationsprozess vermeintlich unterschiedliche Interessen – es gibt Organisationen, in denen sie kaum miteinander sprechen. Bei der Rügenwalder Mühle haben wir ein anderes Verständnis. Denn wer wirklich Innovation treiben will, muss alle an einen Tisch bringen. Denn auch hier gilt: Am besten schmeckt's, wenn's allen schmeckt.



Mathias Schlüter
Chief Sales Officer,
Rügenwalder Mühle
Carl Müller GmbH & Co. KG



Steffen Zeller
CMO,
Rügenwalder Mühle
Carl Müller GmbH & Co. KG

 15:15 **Sustainability calling! – Nachhaltigkeit im 8-Schritte-CM-Prozess**

Die Bedeutung von Nachhaltigkeit nimmt in allen Lebensbereichen zu, und das Category Management (CM) bildet hierbei keine Ausnahme. Doch was bedeutet das für die Definition nachhaltiger Segmente aus Shoppersicht und welche Potenziale bieten nachhaltige Segmente für Händler?

Am Beispiel der Kategorie Toilettenpapier zeigen Essity und GS1 einen Ansatz, wie das richtige Nachhaltigkeitsverständnis genutzt werden kann, um die Kategorie zu optimieren. Ziel dabei ist es, den gesamten 8-Schritte-CM-Prozess zu beleuchten und Nachhaltigkeit ganzheitlich zu verankern.



Lisa Esser
Manager
Shopper Experience,
GS1 Germany



Efe Kurak
Category Management
Leader DACH,
Essity Germany GmbH

 15:45 **Occasion-Aktivierung durch FCMG-Partnerschaften**

Shopper anlassbezogen zu Fans machen – dafür stehen Cross-Category-Partnerschaften zwischen Unternehmen und Marken. Coca-Cola, Intersnack und Brown-Forman stellen dar, wie die ganzheitliche Operationalisierung von Konsumanlässen zu Fanbegeisterung, Reichweite und Wachstum führt.



**Moderation:
Vanessa Pomp**
Senior Manager
Shopper Experience,
GS1 Germany GmbH



Arne Koslowski
Vice President
Commercial Development,
Coca-Cola Europacific
Partners Deutschland GmbH



Katja Johansson
Marketing Director,
Intersnack Deutschland SE



Sebastian Krüger
Sales Director Germany,
Brown Forman
Deutschland GmbH

 16:10 **Erstmal zu PENNY – So innovativ, individuell, spannend und erlebbar kann Discount sein**

Dass ein Discount nicht NUR günstig ist, stellt Philipp Stiehler, Geschäftsführer REWE Group Buying Ware Discount, in diesem Part anhand ausgewählter Leuchtturmmärkte und Markt Konzepten vor. Aber nicht nur bei den Markt Konzepten lässt PENNY sich immer wieder etwas Neues einfallen: Auch bei diversen Festivals stellt PENNY seine Einzigartigkeit unter Beweis, ebenso wie im Sport, wo PENNY als Sponsor eine feste Säule ist.



Philipp Stiehler
Geschäftsführer
Ware Discount,
REWE Group Buying

 16:30 **Wrap Up & Verabschiedung durch die Gastgeber**



Julia Gürtner
Geschäftsführerin,
Coca-Cola Europacific
Partners Deutschland GmbH



Inga Natrop
Senior Manager
Shopper Experience,
GS1 Germany GmbH



Philipp Stiehler
Geschäftsführer
Ware Discount,
REWE Group Buying

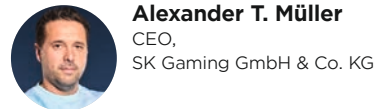
 16:40 **Ende der Veranstaltung**

Parallel:
4 Sessions á 1 Stunde
in 2 Rundgängen

Rollierende Sessions

 **11:10 1. Halbzeit: Das Spiel**

Fans über Esports begeistern – Wie SK Gaming und die REWE Group innovative Formate zur Shoppergewinnung nutzen



Alexander T. Müller
CEO,
SK Gaming GmbH & Co. KG

REWE und Barilla: Ein Spielplan für den Erfolg im Retail Media



Florian Klüsener
Senior Data Analytics &
Insights Manager,
BARILLA Deutschland GmbH



Christian Raveaux
Head of Customer
Insights & Media,
REWE Group

Spielerwechsel: Fishbowl „Fit for collaboration – energized by category vision“



Moderation:
Nils Döhring
Managing Director Consulting,
Scholz & Friends Commerce GmbH



Tobias Behle
Head of Total Category &
Shopper Solutions,
Ferrero MSC GmbH & Co. KG



Philipp Scheper
Senior Category Manager,
AB InBev Deutschland GmbH



Moderation:
Miriam Geppert
Lead Shopper Experience,
GS1 Germany GmbH



Efe Kurak
Category Management
Leader DACH,
Essity Germany GmbH

Club Partnerforum – Steigern Sie Ihre Verkaufperformance mit einem Gewinntr am Point of Sale!

Von der Gruppenphase in die Finals – O&G auf der Siegerstraße



Christine Gerdes
Category Insights Managerin,
Erzeugergroßmarkt
Langförden-Oldenburg eG



Steffen Schöne
COO,
Yagora GmbH

Zukunft im Dialog gestalten. So verbessern Sensoren und Kameras die Prozesse bei einem der größten Einzelhändler Deutschlands.



Till Zehnle
Business Development,
Captana GmbH



Hauke Clausen
Mitglied der Geschäftsleitung
bei EDEKA Clausen,
Hamburg

Umsatz hoch – Kosten runter – die perfekte Warenpräsentation am POS



Timm Becker
Head of Marketing,
POS Tuning GmbH



 **12:15 2. Halbzeit: Das Spiel**

Fans über Esports begeistern – Wie SK Gaming und die REWE Group innovative Formate zur Shoppergewinnung nutzen



Alexander T. Müller
CEO,
SK Gaming GmbH & Co. KG

REWE und Barilla: Ein Spielplan für den Erfolg im Retail Media



Florian Klüsener
Senior Data Analytics &
Insights Manager,
BARILLA Deutschland GmbH



Christian Raveaux
Head of Customer
Insights & Media,
REWE Group

Spielerwechsel: Fishbowl „Fit for collaboration – energized by category vision“



Moderation:
Nils Döhring
Managing Director Consulting,
Scholz & Friends Commerce GmbH



Tobias Behle
Head of Total Category &
Shopper Solutions,
Ferrero MSC GmbH & Co. KG



Philipp Scheper
Senior Category Manager,
AB InBev Deutschland GmbH



Moderation:
Miriam Geppert
Lead Shopper Experience,
GS1 Germany GmbH



Efe Kurak
Category Management
Leader DACH,
Essity Germany GmbH

Club-Partnerforum – Optimieren Sie Ihre Verkaufsstrategien mit einem innovativen und effektiven Teamspiel

Category Management 3.0: CFP-Brands und Strategix revolutionieren die Produktstammdatpflege auf Basis von KI



Max Bresser
Senior Category & Shopper
Marketing Manager,
CFP Brands



Joanna Brune
Chief Commercial Officer,
Strategix CFT GmbH

GenAI – essentiell auch für den stationären LEH?



Dirk Schäfer
Regional Sales Leader
DACH, FR, CEE,
Symphony AI Retail CPG

Sainsbury's Digitally Transforms End-to-End Supply Chain with BlueYonder



Martin Baluk
VP DACH Retail,
BlueYonder GmbH



Matt Warner
Head of Supply Chain,
Sainsburys UK

Nach dem Schlusspfeiff:

Danke!

Wir bedanken uns bei unseren Sponsoren.

Gold Sponsoren

VusionGroup

POS TUNING[®]
a VISION GROUP COMPANY

Yagora

strategix

SymphonyAI

GfK CPS | YouGov[®]

BlueYonder
Fulfill your potential™

Silber Sponsoren

acardo

Advantage_

CHEP

A Brambles Company

Bronze Sponsoren

topcom
THE SOLUTION COMPANY

salesforce

mercio™

NIQ

Medienpartner

Lebensmittel
Zeitung

stores+
shops



www.ecrlive.de

GS1 Germany GmbH

Maarweg 133

50825 Köln

T +49 221 94714-0

F +49 221 94714-990

E info@gs1-germany.de

www.gs1.de



Möchten Sie Sponsor oder Partner werden?

Nutzen Sie Ihre Chance und präsentieren Sie Ihr Unternehmen bei unseren zukünftigen Events. Nähere Informationen zum Sponsoringangebot der ECR live! 2025 sowie weiteren Veranstaltungen gibt Ihnen gerne Delphine Berger.



Partner Engagement

Delphine Berger

Tel.: +49 175 5827304

E-Mail: delphine.berger@gs1.de

