

### **Mit Bricks & Clicks zum grenzüberschreitenden Erfolg**

Omnichannel - das Verbinden von traditionellem Geschäft mit E-Commerce, Mobile Apps, sozialen Medien und Pickup Points – öffnet auch das Cross-Border Geschäft und damit Chancen und Potentiale für Händler ihren Umsatz zu steigern und die Reichweite ihrer Produkte zu erhöhen.

Bei den vielen Hürden, die durch nationale Regulierungen, Währungsunterschiede oder divergierende Mehrwertsteuersätze entstehen, gilt es den Überblick zu behalten, um grenzüberschreitende Geschäfte ordnungsgemäß und erfolgreich abzuwickeln.

Denn: Ein verbundener Europäischer Binnenmarkt steht hoch auf der Prioritätenliste der Europäischen Kommission.

- Wie geht der stationäre Händler am besten vor um mögliche Fehlinvestitionen vor und bewertet das Angebot an Innovationen für sein Geschäftsmodell korrekt?
- Welche Omnichannel-Lösungen können auf der Fläche zum Erfolg führen?
- Welche technologischen Möglichkeiten bieten sich im Internet und darüber hinaus zur Datenanalyse?
- Mit welchen rechtlichen Rahmenbedingungen sind die österreichischen Händler konfrontiert?
- Was muss eine erfolgreiche Cross-Border Strategie rechtlich berücksichtigen?

Diese und viele weitere Fragen rund um Omnichanneling und Cross Border Handel zeigen Experten an Hand von Best Practise Beispielen.

Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter und Verantwortliche in den Bereichen E-Commerce und Omnichannel sowie an Geschäftsführer von Handelsunternehmen.

Um besseren Lernerfolg zu erzielen, ist die Teilnehmeranzahl begrenzt.

---

#### **Referenten:**

**Michael Rodin-Lo**, Umdasch Shopfitting Group GmbH

**Arthur Stadler**, Jurist, Stadler Völkel Rechtsanwälte GmbH

**Werner Wutscher**, Gründer und Geschäftsführer, New Venture Scouting – St. Paul GmbH

**Matthias Zacek**, Industry Manager Retail, Google Austria GmbH

## Cross Border E-Commerce im Omnichannel Zeitalter

11. Mai 2016, 13.00 – 17.00 Uhr

Hotel Friesacher, Hellbrunner Straße 17, 5081 Salzburg/Anif



### PROGRAMM

<b>13.00 – 13.30</b>	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen</b> <i>Cross Border Geschäftsstrategie verbunden mit Datenschutzgrund-Grundverordnung, Cybersicherheits-Richtlinie und nationalen Regulierungen. Ein Einblick in die Rechtslage schafft Klarheit.</i> <b>Arthur Stadler, Stadler Völkel Rechtsanwälte GmbH</b>
<b>13.30 – 14.10</b>	<b>Do's &amp; Don'ts</b> <i>Die Verbindung des traditionellen Geschäftsmodells mit E-Commerce, Mobile Apps, sozialen Medien und Pickup Points. Innovationen korrekt bewerten - Fehlinvestitionen vermeiden Best Practise Beispiele zeigen Do's &amp; Don'ts für das eigene Unternehmen.</i> <b>Werner Wutscher, New Venture Scouting – St. Paul GmbH</b>
<b>14.10 – 14.30</b>	<b>Auf der Fläche mit Innovationen zum Erfolg I</b> <i>Omnichannel-Lösungen für den stationären Handel. Rund um viBIZ und viPOS werden innovative Shoplösungen vorgestellt.</i> <b>Michael Rodin-Lo, Umdasch Shopfitting Group GmbH</b>
<b>14.30 – 14.50</b>	<b>PAUSE</b>
<b>14.50 – 15.15</b>	<b>Auf der Fläche mit Innovationen zum Erfolg II</b> <i>Anhand von Umsetzungsbeispielen wird gezeigt, was möglich ist.</i> <b>Michael Rodin-Lo, Umdasch Shopfitting Group GmbH</b>
<b>15.15 – 16.00</b>	<b>Mit der Technologie erfolgreich entlang der Customer Journey</b> <i>Im Einsatz mit geeigneten Technologien Daten erfolgreich nutzen. Ein Einblick aus erster Hand zeigt die Potentiale.</i> <b>Matthias Zacek, Google Austria GmbH</b>
<b>16.00 – 16.30</b>	<b>Onlineshops rechtlich sicher betreiben</b> <i>Rechtliche Anforderungen zu Webshops und operative Vorgehensweise. Ein Leitfaden bringt Rechtssicherheit.</i> <b>Arthur Stadler, Stadler Völkel Rechtsanwälte GmbH</b>
<b>16.30 – 17.00</b>	<b>Schlussrunde</b> <i>Bestens gerüstet für den eigenen strategischen Schachzug? Die Schlussrunde bietet die Möglichkeit für weitere Anmerkungen.</i>