



11. Data Connect Fachforum 2019

«Trends@Retail-Business»

11. September 2019





■ **11. September 2019**

Im Resort Widenmoos

Veranstaltungsort

Resort Widenmoos
Widenmoosstrasse 172
5057 Reitnau
www.widenmoos.ch

Von Basel-Bern-Zürich:
Ausfahrt A1 Aarau-West,
weiter Richtung Luzern

Von Luzern:
Ausfahrt A2 Sursee,
weiter Richtung Triengen

Anmeldung

Tel.: +41 (0)61 756 96 36

Mail: event@dataconnect.ch

Online: dataconnect.ch/anmeldung

Zeitplan

ab 16:00 Uhr
18:00 Uhr
20:30 Uhr
ca. 23:00 Uhr

Eintreffen der Gäste
Begrüssung und Beginn der Veranstaltung
Apéro Riche
Ausklang Fachforum 2019



Jürg Baumgartner

Geschäftsleiter Data Connect AG

Begrüssung zum Fachforum 2019

Handel(n) mit Visionen

Jürg Baumgartner hat im Laufe seiner über 30-jährigen Tätigkeit im schweizerischen Detailhandel viele innovative IT-Projekte mit der Data Connect umgesetzt. Als Organisator und Gastgeber des von ihm gegründeten Fachforums wird er durch den Abend führen.

Digitalisierung ist heute zu einem Alltags-Begriff geworden, Im Kontext des Gesamtprozesses wird ersichtlich, dass von der Produktion bis hin zum Konsumenten Investition, Innovation und

Umsetzung nötig ist, um den grösstmöglichen Nutzen für alle Beteiligten zu realisieren.

Hohe Kadenz und Ungewissheit zeichnen diese Veränderungen aus, so dass es eine Herausforderung für den Handel ist, Strategien zu entwickeln, Ein dafür erfolgreiches Gelingen bedingt unabhängig aller Trends die motivierende und begeisternde Führung von Mitarbeitern.



Michael Buser

Leiter Departement Informatik / Logistik fenaco

Smart Farming

Digitalisierung der Landwirtschaft

Neben den Industriebereichen wird auch die Landwirtschaft in den kommenden Jahren durch Digitalisierung stark geprägt sein. Intelligente Geräte und Roboter werden entwickelt, um in der Landwirtschaft effizienter, präziser und nachhaltiger zu produzieren. Basis für die Steuerung dieser Geräte sowie digitale Entscheidungshilfen sind nutzbar gemachte Informationen aus riesigen Datenmengen, die tagtäglich gesammelt werden.

Michael Buser gibt in seinem Referat einen Einblick in das Thema Smart Farming und zeigt auf, was in der Schweiz gemacht wird, um mit einer Big-Data-Plattform die Digitalisierung der Landwirtschaft vorwärts zu treiben.

Dies mit dem Ziel, dass die Konsumenten gesündere und nachhaltig produzierte Schweizer Lebensmittel zu konkurrenzfähigen Preisen haben werden.

18:45 Uhr



Adolf Ogi

Alt-Bundesrat und -Bundespräsident

«Freude herrscht»

Führung praktisch umgesetzt

Adolf Ogi gilt mit seiner volksnahen und charismatischen Art zurecht als beliebtester Bundesrat aller Zeiten. Mit seinem persönlichen Credo «Freude herrscht» wusste er stets, Menschen für eine Sache zu begeistern und auch gegen äussere Widerstände zu einem erfolgreichen Gelingen zu führen.

Sein Wirken führte ihn von den olympischen Winterspielen in Sapporo, wo er als technischer Direktor die goldenen

Zeiten der Skination Schweiz einläutete, über seine Jahre als Bundesrat und Bundespräsidenten, wo er ein für die Schweiz einmaliges Netzwerk mit dem Ausland schuf, bis zum Jahrhundertwerk des Gotthardbasistunnels, für das er sich vehement einsetzte. Immer blieb er seinem Führungsstil treu, Menschen mit Respekt, Empathie und mit Humor zu behandeln.

19:30 Uhr



Andreas Wittge

Commercial Director METRO|NOM GmbH

Digitale Transformation

Lösungen im Multichannel-Business

Was bedeutet digitale Transformation für ein global tätiges B2B-Unternehmen wie METRO? Technologie ist das eine, aber es braucht Menschen mit Leidenschaft & Know How sowie das richtige Umfeld und eine agile Organisation, die diese Transformation erst ermöglicht.

Die jüngere Geschichte zeigt, dass Unternehmen, die nicht in der Lage sind, Multi- oder Omni-Channel Ecosysteme anzubieten, entweder nicht mehr existieren

oder bereits heute einen erheblichen wirtschaftlichen Nachteil haben. Die guten Nachrichten sind: Nie waren die technologischen Möglichkeiten größer als heute.

Durch intelligente Vernetzung aller bestehenden und zusätzlichen Customer Touch Points können Händler einen hohen Personalisierungsgrad erreichen – und wissen im besten Fall schon heute, was der Kunde morgen braucht.