



2. AWS Digitalkonferenz. Weiter gemeinsam Zukunft gestalten. Mittwoch 24. Juni 2021 von 10.00 Uhr bis 13.00 Uhr

AWS. Gemeinsam Zukunft gestalten – war unser Motto der AWS Tagung 2020, die wir nun auf das Jahr 2022 verschoben haben. AWS. Weiter gemeinsam Zukunft gestalten – bleibt auch das Motto unserer **zweiten Digitalkonferenz**, die **am 24. Juni 2021 von 10.00 Uhr bis 13.00 Uhr** stattfinden wird.

Wir haben wieder spannende und erfahrene Referenten und Referentinnen versammelt, die für FachmedienhändlerInnen und für Fachverlage gleichermaßen aktuelle, interessante und wichtige Themen präsentieren. Virtuell via ZOOM und für Sie mit bequemer Teilnahme aus dem Büro oder dem Homeoffice.

Das Programm:

10.00 Uhr - 10.10 Uhr

**Bianca Kölbl/Volker Stuhldreher (Vorstand AWS), Steffen Meier (digital publishing report)
Begrüßung und Einführung**

10.10 Uhr - 10.40 Uhr



Hermann Riedel (Atypon)

Höhere Kundenzufriedenheit erreichen

Wünschen Sie sich Kundinnen und Kunden, die länger bleiben und gerne zurückkommen? Mit künstlicher Intelligenz erreicht unsere Plattform, kluge Vorschläge zu machen, was noch von Interesse sein könnte. Personalisierung der Suche stellt sicher, dass vorangegangene Besuche berücksichtigt werden, die Suche schneller und genauer läuft. Wir sind immer neugierig, was andere, die sich für das gleich Buch interessieren, noch so lesen: auch das kann angezeigt werden. Suchen können gespeichert werden, gefundene Ergebnisse über Facebook und andere Kanäle geteilt werden.

Wenn in Zukunft der Blick auf Inhalte jenseits von Büchern und Zeitschriften geht - interaktive Aufgaben, Video-Datenbanken und mehr - auch das kann auf unserer Plattform gehostet werden!

10.45 Uhr - 11.15 Uhr



Jutta Hobbelhagen und Jutta Brinkmann (Haufe Group)

Customer Analytics – profitable Kunden identifizieren, für sich gewinnen und an sich binden

Das Ziel von Customer Analytics besteht darin, aus einer facettenreichen Sicht auf den Kunden, Potenziale zu erkennen und auszuschöpfen.

Mittels vorhandener Kundendaten werden erste Ansätze für Customer Relationship Management aufgebaut und gezielt Daten generiert um aus dem Zusammenspiel von Angebot und Reaktionen dazuzulernen.

Ziel ist es optimale Wege zu finden für Kundenakquisition, -bindung, Prozessautomatisierungen und Klassifikationen.

Im Vortrag erhalten Sie Antworten auf die Fragen

- Was ist Customer Analytics und was bringt es?
- Welche Voraussetzungen und Methoden benötige ich um Analytics erfolgreich einzusetzen? und Inspirationen aus
- Hands-on Beispielen für erste Schritte in Customer Analytics.
- Erprobte Data-to-Action Ansätze und konkrete Beispiele

11.20 Uhr – 11.50 Uhr



Stefan Schwedt und Moritz Hodde (Systemhaus NEWBOOKS Solutions-iucon)

Standardsystem vs. Individualentwicklung – Grundentscheidungen bei der Auswahl von Software und Katalogdaten

Kundenzentriertes Denken steht idealerweise auch bei der Auswahl von Informations- und Bestellsystemen sowie den zugrundeliegenden bibliographischen Daten im Mittelpunkt. Seien es Shops, E-Procurement- oder Approval Plan Systeme: Fachmedienhändler entscheiden in ihrer Wahl zwischen Standardsystem und einer Individualentwicklung immer auch mit über den künftigen Prozess der Anbahnung, den Aufbau, Erhalt und Ausbau einer Kundenbeziehung sowie über den Umfang und die Bezahlbarkeit von Zusatzservices.

In diesem Vortrag geht es praxisnah um immer wiederkehrende Fragen zu Beginn eines Projekts, die ein zielgetriebenes Vorgehen, angefangen bei der Wahl der Datenbasis, der richtigen Methodik, der Schaffung von Voraussetzungen, der Planung sowie Umsetzung von softwaregestützten Prozessen bei Kunden und Buchhandlungen ermöglichen.

11.55 Uhr – 12.00 Uhr

Pause

12.00 Uhr - 12.30 Uhr



Dietmar Heijenga (Kurswechsel Unternehmensberatung GmbH)
Wie werde ich attraktiv für Nachwuchskräfte?

Diese Frage stellen sich viele Organisationen. Denn die Bedürfnisse und die Anforderungen an die Arbeit als solches und an den Rahmen, in dem Arbeit stattfindet, haben sich geändert. Viele potenzielle Mitarbeitende legen den Fokus in der Auswahl ihres neuen Arbeitgebers nicht mehr auf die Themen Gehalt oder Karrierechancen. Sondern sie halten Ausschau nach Unternehmen, die eine Innovationskultur leben oder maximalen Freiraum in der Wahl des Arbeitsortes bieten. In diesem Vortrag erfahren Sie, was ein Unternehmen für Bewerber attraktiv macht und wie eine Entwicklung dort hin aussehen kann. Wir sprechen darüber ob Kulturentwicklungsprogramme wirklich Sinn machen und wenn nicht, welche Alternativen es gibt.

12.30 Uhr - 13.00 Uhr



©vntr media

Prof. Dr. Christian Sprang (Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.)
Aktuelles zu Preisbindung und Rabattspreizung, EU-Urheberrechts-Richtlinie und Verlegerbeteiligung u.a.

Die letzten Monate haben mit dem Ablaufen der Legislaturperiode, mit verschiedenen Entwicklungen innerhalb der Branche, aber natürlich auch aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie wichtige rechtliche Entwicklungen hervorgebracht. Aus der Sicht von (Fach)Buchhandel und Verlage wird ein Streiflicht auf besonders bedeutende Veränderungen geworfen. Dazu gehören bekannte Themen wie „Rabattspreizung und Buchpreisbindung“ oder „Kartellrecht und Projekt DEAL“, aber auch letzte Veränderungen im Urheberrecht oder im Umsatzsteuerrecht.“

Gehen Sie weiter mit uns Schritte in die Zukunft – nehmen Sie teil an unserer Digitalkonferenz!

*in Zusammenarbeit mit



sponsored by  und

NEWBOOKS SOLUTIONS  **UCON**
SYSTEMS AND SERVICES FOR THE PUBLISHING INDUSTRY