

W H I T E P A P E R | J U N E 2 0 2 5

# WILLKOMMEN IN DER ZUKUNFT DES HANDELS. Und ja – sie heißt K5.

Zwei Tage, die alles verändert haben.  
Wer dabei war, gestaltet den Handel von morgen.  
Wer nicht – bekommt jetzt eine letzte Chance, aufzuholen.



# Einleitung: Die Pflichtlektüre für E-Commerce-Visionäre und Event-Entscheider

Ob du Marketingverantwortliche:r, E-Commerce-Leiter:in, Tech-Founder oder B2B-Dienstleister bist: Wer in DACH heute Handelsinnovationen wirklich verstehen, echte Business-Chancen heben und mit den relevantesten Playern auf Augenhöhe netzwerken will, kommt an der **K5 Future Retail Conference** nicht vorbei. Dieses Whitepaper ist mehr als ein Recap. Es ist ein Deep-Dive. Ein Fahrplan. Ein Strategie-Asset für alle, die die Zukunft des Handels nicht verpassen wollen.

---

## 1. Die Methodik hinter dem Whitepaper

Basierend auf 50+ Primär- und Sekundärquellen habe ich die K5 2025 analysiert:

- **Historie & DNA** der Veranstaltung
- **Inhaltlicher Fokus 2025:** KI, B2B, Social & Live Commerce
- **Positionierung im Eventmarkt** vs. OMR, DMEXCO, IWE
- **Zielgruppenanalyse:** Wer ist dort, warum und mit welchem ROI?
- **Use-Cases, Learnings, Speaker**
- **Networking & Lead-Potenziale für Dienstleister**
- **K5 als Plattform: Von Expo bis Podcast**

Das Ziel? Eine vollständige 360°-Bewertung der K5 – aus Sicht von Besuchern, Ausstellern, Entscheidern und Vordenkern.

## 2. Die K5 Story: Vom Nischen-Event zur Plattform für Future Retail

Gegründet 2011 von Jochen Krisch und Sven Rittau, ist die K5 längst kein "Klassentreffen der E-Commerce-Szene" mehr, sondern ein ausdefiniertes Ökosystem:

- **K5 Conference & Expo** im Estrel Berlin mit 5.000+ Teilnehmern
  - **K5TV, Podcasts, K5 Kompakt**, Livestreams, Award-Shows
  - **Vertikale Formate:** B2B-Stage, ShopTech, Female Circle, u.v.m.
  - **Community-First statt Vendor-First:** Authentizität vor Kommerz
- 

## 3. K5 2025: Die wichtigsten Erkenntnisse & Trendfelder

### Technologien & Themen:

- KI im Handel: Von Predictive Analytics bis Generative AI
- Social & Live Commerce: TikTok, Whatnot, SHEGLAM
- B2B-Digitalisierung: E-Procurement, SCAYLE, Plattformmodelle
- Composable Commerce: API-First Use Cases auf allen Stages

### Top-Speaker:

- Tarek Müller & David Schröder (About You x Zalando)
- Livia Mitschke-Collande (Google)
- Arnaud Sauret (Decathlon)
- Vanessa Stützle (LUQOM), Nina Pütz (Niche Beauty)
- Johannes Kliesch (SNOCKS), Kenneth Liu (SHEIN/SHEGLAM)

### Sessions mit Impact:

- Masterclasses: Deep Dives in Conversion, Tooling, KI
  - Keynotes mit strategischem Weitblick
  - B2BEST Stage als Highlight für B2B-Vertrieb
- 

## 4. Zielgruppen-Insights & Besuchermotivation

### Wer kommt zur K5?

- Entscheider:innen aus Handel, D2C, Plattformen & Industrie
- Dienstleister & Tech-Anbieter (z.B. Shopify, Spryker, Akeneo)
- Startups, Investoren, Medienvertreter

### Was suchen sie?

- **State-of-the-Art Wissen**
- **Hands-on Use Cases**
- **Peer-Networking auf Augenhöhe**
- **Neue Lösungsanbieter & Tech-Partner**

Die K5 zieht ein Publikum an, das nicht passiv konsumiert – sondern sich vernetzt, lernt und handelt. Das macht sie zur **Leadmaschine mit Relevanzgarantie**.

---

## 5. K5 vs. OMR, DMEXCO & Co. – Warum K5 das bessere Format ist

Event	Fokus	Vorteil der K5
	Marketing & Media	K5 = tiefer, fokussierter, keine Show ohne Substanz
	Werbung & MarTech	K5 = Commerce-Only, keine Nebenrolle für Retail
	Breite Anbieter-Expo	K5 = kuratiert, hochwertig, Community-nah

**OMR – Online Marketing Rockstars:** Die OMR ist mit über 70.000 Besuchern das größte Digitalmarketing-Event Europas – laut, bunt, reichweitenstark. Ihr Fokus liegt klar auf Marketing, Media & Creator Economy. Doch genau das ist ihr Limit: Für E-Commerce-Profis fehlt oft die Tiefe, der strategische Fokus – die K5 liefert genau das. Keine Show, sondern Substanz.

**DMEXCO – Digital Marketing Expo & Conference:** Einst Europas Leitmesse für digitales Marketing und AdTech, hat die DMEXCO nach der Pandemie an Strahlkraft verloren. Ihr breites Themenfeld – von MarTech bis Programmatic Advertising – lässt E-Commerce-Themen oft untergehen. Die K5 dagegen besetzt mit Fokus auf Retail und Commerce eine klare Nische – und punktet mit Relevanz statt Reichweite.

**IWE – Internet World Expo:** Die Internet World Expo war über Jahre hinweg die wichtigste Messe für E-Commerce-Anbieter in Deutschland. Nach ihrem pandemiebedingten Rückgang hat die K5 faktisch ihre Rolle übernommen – mit mehr Relevanz, mehr Content und mehr strategischer Tiefe.

**Fazit:** Die K5 ist **keine Messe für alle**. Sie ist **die Konferenz für die Richtigen**.

## 6. K5 aus Sicht von Dienstleistern & B2B-Anbietern

### Was bietet die K5?

- Zugang zu E-Com Entscheidern (CMOs, CDOs, CTOs, etc.)
- Networking in strukturierter (Speed-Networking) & freier Form
- Chance auf Sichtbarkeit durch Sponsoring, Masterclasses, Award

### ROI-Beispiele:

- Neue Leads direkt vom Stand (z.B. Latori: 2024 Gespräche mit Asphaltgold, Hunter, Klaviyo)
- Kooperationen mit Tech-Anbietern
- Thought Leadership durch Panels & Content-Nachbereitung

**Tipp:** Wer als B2B-Dienstleister nicht vor Ort ist, verpasst Touchpoints, die man nicht über Paid Media kaufen kann.

---

## 7. Zukunft der K5: Plattformisierung & Internationalisierung

- Mehr internationale Speaker & Inhalte (z.B. TikTok, China Insights)
- Neue Formate: B2B-Stage, Health-Track, Creator-Commerce Panels
- Community-Tools: App, Member-Matchmaking, Female Circle
- Positionierung: **K5 = Content + Community + Commerce**

## 8. Fazit & Handlungsempfehlungen

### Wer sollte zur K5?

- Alle, die für Wachstum im digitalen Handel verantwortlich sind
- Marken & Händler mit Ambitionen jenseits des Status Quo
- B2B-Dienstleister auf Kundensuche oder mit Koop-Absicht

### Warum?

- Because **you don't want to read about the future. You want to meet it.**

### Next Steps:

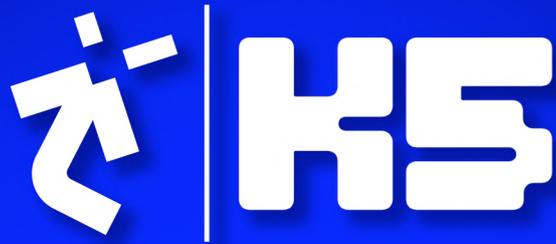
1. **Termin blocken:** 24.-25. Juni 2026 in Berlin
2. **Zielgruppe definieren & vorbereiten** (Networking-Agenda, Lead-Liste)
3. **Content planen:** LinkedIn, Blog, Recaps = Sichtbarkeit maximieren
4. **K5 erleben – und danach auswerten, handeln, wachsen.**

---

## EXTRA: Checkliste für die perfekte K5-Teilnahme (B2B-Edition)

- Wer ist aus meiner Zielgruppe vor Ort? (Speaker, Aussteller, Besucher)
- Welche Sessions muss ich sehen? (Programmanalyse)
- Wie generiere ich Leads? (Terminbuchung, Speed Networking)
- Wie nutze ich die Reichweite? (LinkedIn-Aktivierung, Recap-Posts)

**Bereit für dein Handels-Upgrade? Dann ist #K5 Pflichtprogramm.**



## **FUTURE RETAIL. REAL INSIGHTS.**

### **Dein Pflicht-Update nach der K5 2025.**

In diesem Whitepaper zeige ich, warum die K5 kein weiteres Event, sondern der wichtigste Touchpoint für Entscheider:innen im digitalen Handel ist

### **WAS DICH ERWARTET**

Klar. Fundiert. Strategisch.  
Von KI bis Creator-Commerce.  
Von Use Cases bis B2B-Netzwerke.  
Von der Expo bis zum echten ROI für Dienstleister.

### **ÜBER DEN AUTHOR**

Alex Wick | Head of Sales & Marketing, LEADxperience  
Seit 20 Jahren brenne ich für skalierbare B2B-Strategien  
– international, digital, umsatzorientiert.

Als Mr. LXP stehe ich für smarte Lead-Generierung mit Substanz.  
Mit LEADxperience helfe ich Unternehmen,  
anonyme Website-Besucher in echte Kunden zu verwandeln.

Gleichzeitig analysiere ich als Marketer, Speaker & Autor  
Konferenzen, Tools und Marktbewegungen  
– wie in diesem Whitepaper –  
und mache daraus umsetzbare Playbooks  
für Vertrieb und Marketing von morgen.

*„Ich glaube an Plattformen, die liefern – nicht an Events, die blenden.“*

### **FÜR WEN IST DIESES WHITEPAPER?**

✓ Du warst auf der K5 2025?

Dann findest du hier die strukturierteste Nachbereitung & To-dos für Q3/Q4.

✗ Du warst NICHT dort?

Dann ist das dein Shortcut zu allem, was du wissen musst – jetzt!



**TURN CLICKS INTO CLIENTS**  
**[www.leadxperience.de](http://www.leadxperience.de)**