



Programm
digital



AGETECH

Konferenz 22

8.00 - 9.00 Einlass und Anmeldung

9.00 - 10.00

Begrüßung [Carlowitz-Saal]

Dr. Mario Geißler, Gründer und Geschäftsführer Q-HUB

Keynote: Ein Plädoyer für AgeTech und was wir von anderen Nationen lernen können

Vera Schneevoigt, Ex-Chief Digital Officer, Bosch Building Technologies, Gründerin, Investorin, Aufsichtsrätin, Advisor

10.00 - 10.30 Kaffeepause

10.30 - 12.00

Interfaces & Living [Carlowitz-Saal]

Wie ist Technik zu gestalten, dass sie Ältere nutzen wollen und können? Wie sollte sich das Umfeld und der Wohnraum an eine alternde Gesellschaft anpassen? Wir denken gemeinsam Wohnen neu!

- Dr. Bettina Horster, Vorstand VIVAI Software AG
- Ulf Walliczek, Gründer & CEO Team ZukunftsQuartiere
- Nicola Machaczek, Manager Deloitte Consulting
- Constantin Rehberg, Founder & CEO Lively
- Till Steinmaier, CEO Deutsche Technikberatung

Fachkräfte: Finden & Binden [Vulcanus]

In der ersten Session geht es um die Frage, wie sich heutzutage vor dem Hintergrund des demographischen Wandels Mitarbeiter bestmöglich gewinnen und binden lassen. Welche Quellen gibt es für Fachkräfte? Welche Rolle spielt Unternehmenskultur und Employer Branding? Wie lassen sich Pensionäre gewinnen?

- Steve Rettcke, CEO Kopsatz
- Alexis Weil, CEO Seniors@Work & Peter Lennartz
- Markus Meyer, Vorstand potential.akademie eG

12.00 - 13.00 Mittagspause

13.00 - 14.30

Health, Wellbeing & Care [Carlowitz-Saal]

Wie können wir dazu beitragen, so lange wir möglich gesund zu leben? Wie können wir Gesundheit bestmöglich fördern? Welche Auswirkungen hat der demographische Wandel auf die Pflege und neue Pflegeformen?

- Jan Beger, Senior Director Digital Ecosystem Europe, GE Healthcare
- Sebastian Dünnebeil, Founder wellabe
- Paul von Hinüber, Investment Professional, Redstone
- Torsten Anstädt, Geschäftsführer, humaQ gGmbH
- Tobias Bily, Chief Business Officer, enna care
- Carolin Mühle, Area Sales Manager, OrCamTechnologies

Arbeitswelten: Diversity & Austausch [Vulcanus]

In der zweiten Session gehen wir der Frage nach, wie sich Mitarbeiter entwickeln lassen und wie Diversität im Unternehmen gelebt werden kann. Wir sprechen über Reverse Mentorship und Best Practices bei der generationsübergreifenden Zusammenarbeit.

- Anastasia Barner, Gründerin Fementor
- Alice Greschkow, Das Demographie Netzwerk e.V.
- Anja Kratzer, Leiterin Unternehmensentwicklung, und Grit Aurich, Projektmanagerin, Freie Presse

14.30 - 15.00 Kaffeepause

15.00 - 16.00

Altersbilder & Marketing [Carlowitz-Saal]

Welche gesellschaftlichen Vorurteile gegenüber Älteren und Alter müssen wir überdenken? Wie müssen wir uns im Marketing auf ältere Zielgruppen einstellen? Wie und wo müssen wir kommunizieren? Welche Herausforderungen gibt es beim Umgang mit älteren Zielgruppen in unserer Gesellschaft?

Michael Rabenstein, Geschäftsführer Doro DACH; Julia Schabert, CEO und Gründerin von Heimkapital; Stephanie Neubert, Co-Gründerin von HEYDAY; Thomas Bily, Unternehmensberater; Kathrin Bardt, Co-Founder Age of Style

16.00 - 16.15

Zusammenfassung & Ausblick [Carlowitz-Saal]

ab 16.30

Master Classes - Gore Corner - The Future of AgeTech - Neue Geschäftsmodelle im AgeTech Bereich (ganztägig)

Masterclasses und Kurzworkshops zu folgenden Themen:

- Neue Geschäftsfelder entwickeln: Zukunftsfelder sind Experimentierfelder (KOMSA, Q-HUB)
- Hardware-Business: Von der Idee zum Serienprodukt - Was gibt es zu beachten? (GETT.GROUP)
- Potenziale in deiner Marke wecken. Wie bekommen meine Markenbotschaften Relevanz für Sales bei Best-Agern? (Alf Arnold)

ab 17.15

AgeTech Networking: Get-Together bei Drinks & Snacks

Interfaces & Living

Susana Gomez - Not Just a Jewel - www.laemon.eu
Marie Reger - Femfeel - www.femfeel.de
Jan Wabst - Protect Watch - protectwatch.de
Felix Beinenz - LyLu - www.lylu.de

Health, Wellbeing & Care

Lars Jessen - DigiRehab - dev.digirehab.de
Lena Schmidt - Hallo Jupp - hallojupp.de
Felix Landmesser - Health X Pflege - www.healthx-future.de

Gesellschaftliche Altersbilder & Marketing

Cornelia Schwertner - Brygge - www.brygge.eu
Antonia Siegmund - qibri - www.qibri.com
Daniel Krüger - SenCircle - sencircle.de

Arbeitswelt & Tech

Uwe Thuß - Jobs Navi - jobsnavi.de
Sebastian Müller-Haugk &
Jessica Knietsch - Happy Teams - www.happyteams.de
Antonia Siegmund - qibri - www.qibri.com

Ganztägig - Gore Corner - The Future of AgeTech - Neue Geschäftsmodelle im AgeTech Bereich



Exklusiv auf der AgeTech Konferenz

Verpassen Sie nicht die Gore Future Corner, um gemeinsam Erfahrungen auszutauschen, Ideen zu diskutieren und Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln.

ab 16.30 Uhr - Master Classes

Hardware-Business: Von der Idee zum Serienprodukt - Was gibt es zu beachten?

Marcel Vettermann, GETT.Group

Der Startup-Prozess ist häufig unvorhersehbar und bietet viele Überraschungen. Agiles Vorgehen ist angesagt. Was aber, wenn das Produkt einen starken Hardware-Anteil hat? Welche Fallstricke gilt es im Entwicklungsprozess zu kennen? Mit welchen Aufgaben wird man auf dem Weg zum Prototypen und später Serienprodukt konfrontiert? Was wird häufig vergessen und was kostet Zeit oder Geld, wenn es nicht beachtet wird?

Unser Partner, die Gett-Gruppe, gibt Einblicke in ihre Erfahrungen aus zahlreichen Entwicklungsprojekten mit Großunternehmen und Startups. Sie zeigen auf, welche Aufgaben im Entwicklungsprozess anstehen und wie man auch mit frühen Entscheidungen die späteren Herstellkosten oder die Zeit bis zum Markteintritt positive und negativ beeinflussen kann.



WE REALIZE
YOUR PRODUCTS
FROM BATCH SIZE
ONE

YOUR ACCESS TO
TECHNOLOGY



gett-projects.com



GETT.PROJECTS a part of the

Potenziale in deiner Marke wecken: Wie bekommen meine Markenbotschaften Relevanz für Sales bei Best-Agern?

Alf Arnold
Marketing Spezialist, Business Angel und Gründer

Welche Potenziale meiner Kommunikation liegen noch brach? Als Teilnehmer*in profitierst Du sofort, denn es gilt das Motto: „Bring your own Brand“ Im "safe space" des Workshops nimmst Du anhand (D)eines konkreten Beispiels eine Handvoll wichtige Learnings mit in dein Team. Wir machen gemeinsam ein live Marketing-Audit mit Praxisbezug. Bewirb dich vorab bis 18.9. an hi@q-hub.de mit Informationen zu deiner Marke, Markenbild, Positionierung, Styleguide, Sales-Deck, etc. Wähle aus vorhandenen Unterlagen aus und mach dir keine zu große Extra-Mühe. Was ist das nächste Level meiner Marke? Wie optimiere ich den Roll-out in die Kommunikationskanäle? Wie investiere ich mein Budget jetzt und wie in Zukunft? Welche Budgetbestandteile können effizienter sein?

Neue Geschäftsfelder entwickeln: Zukunftsfelder sind Experimentierfelder

Jeannine Oertel, Corporate Development KOMSA;
Dr. Mario Geißler, Geschäftsführer Q-HUB

In vielen Fällen fehlen Organisationen die notwendige Zeit oder die notwendigen Fachkräfte, um sich intensiv mit neuen und zukünftigen Geschäftsmodellen auseinanderzusetzen. Während das Tagesgeschäft stabil laufen muss, bedarf es beim Zukunftsgeschäft zahlreicher Experimente. Häufig ist nicht klar, wo Wachstumsmärkte verborgen sind und was Kunden konkret schätzen. Zudem sollte das Zukunftsgeschäft und die damit verbundene Unsicherheit keine negativen Einwirkungen auf das Tagesgeschäft haben. In solchen Fällen gilt es, mit frühen Prototypen schnell am Markt zu lernen und wichtige Erkenntnisse und Kundenfeedback für Abkürzungen zu nutzen. Im Kurzworkshop wird beschrieben, wie sich neue Geschäftsmodelle entwickeln lassen und mit externen Partnern personal schonend getestet und umgesetzt werden können. Zudem werden Rahmenbedingungen und Erfahrungswerte besprochen und mit den Teilnehmern diskutiert.

Wir danken unseren Partnern und Unterstützern



CHEMNITZ
KULTURHAUPTSTADT
EUROPAS 2025

