

LICENSING SUMMIT & AWARDS 2026

26 NOVEMBER
2026 MUNICH

DAS BÜHNENPROGRAMM

From Real Experience to Brand Excitement

WANN

Donnerstag, 26. November 2026

Einlass ab 13:30 Uhr

WO

Hoch5 München

Werksviertel am Ostbahnhof
Atelierstraße 10, 81671 München

>> Die Agenda auf einen Blick

13:30 Einlass & Get Together

14:30 **Speaker-Programm**
mit Pause

17:30 Networking in the Sky

19:00 Aperitif

19:30 **Verleihung der Licensing
Awards 2026**

ab 20:00 Dinner-Event

>> Live on Stage

Exklusive Insights, inspirierende Best Practices, starke Impulse – mit diesen Speakerinnen und Speakern auf der Bühne.



**Experience
Economy**
Robert Dahl

Karls Erlebnis-Dörfer



**KI &
Networking**
Klara Krieg

Microsoft



**Gaming &
Communities**
Franziska Gregor

Serviceplan



**BookTok &
New Adult**
Nathalie Quillmann

Frankfurter Buchmesse



**Licensing &
Handel**
Prof. Dr. C. Kortum

DHBW Heilbronn



**State of
the Industry**
Petra Strobl

Licensing International

Dabei sein in München?

Tickets für den Licensing Summit & Awards 2026

Jetzt Tickets sichern →



Robert Dahl

Visionär, Erdbeerlover, Gründer & Inhaber der Karls Erlebnis-Dörfer

Vergesst den Klick, baut Erlebnisse! Was es heute braucht, um Menschen wirklich zu begeistern

Aus einer simplen Erdbeere ein deutschlandweites Erlebnis-Imperium zu erschaffen, ist ein Lehrstück für herausragende Markeninszenierung. Karls Erlebnis-Dörfer beweisen, wie stark sich Menschen in einer digitalen Welt nach echten, greifbaren Begegnungen sehnen. Als mitreißender Storyteller erzählt Gründer Robert Dahl auf der Bühne, was jährlich Millionen Gäste in seine Parks bewegt und wie er sie mit unkonventionellen Ideen authentisch begeistert. Sein Vortrag liefert frische Impulse für den Aufbau lebendiger Markenwelten und zeigt, warum unternehmerischer Mut heute mehr denn je gefragt ist und belohnt wird.

Robert Dahl denkt nicht in Businessplänen, sondern in Erlebnissen, die man nie vergisst. Aufgewachsen auf dem Hof seines Vaters bei Lübeck hat der Erdbeerbauer aus Leidenschaft aus einem kleinen Hof bei Rostock eine der verrücktesten Marken Deutschlands gemacht: Karls Erlebnis-Dörfer – neun Standorte, Millionen Besucher, gläserne Manufakturen, Erlebnisgastronomie, Fahrgeschäfte, Hotels, ein eigenes Radio und bald eine ganze Karls-Welt bei Berlin. Und er hat noch lange nicht genug: Bis 2035 soll niemand in Deutschland länger als 60 Minuten bis zu Karls brauchen.



Klara Krieg

Expertin für KI und Ethik, Solution Engineer bei Microsoft

KI & die neue Art des Networking: Wie die Technologie die Art und Weise, wie wir uns verbinden, neu definiert

KI-Avatare führen Bewerbungsgespräche und Empathie lässt sich längst per Knopfdruck simulieren – unsere Art, Beziehungen zu knüpfen, verändert sich aktuell radikal. Doch gerade weil Technologie immer menschlicher kommuniziert, werden echte Authentizität und kritisches Denken zur wichtigsten Währung in der sogenannten „Relationship Economy“. In ihrer Keynote beleuchtet Klara Krieg, welche Rolle Künstliche Intelligenz künftig beim Beziehungsaufbau spielt und wie wir die Synergie zwischen Mensch und Maschine optimal nutzen können. Und sie geht der Frage nach: Welche Future Skills braucht es, um im KI-Zeitalter ein starkes, authentisches Netzwerk aufzubauen und als Marke echte Verbindungen zu schaffen?

Klara Krieg ist KI-Expertin an der Schnittstelle von Technologie und Gesellschaft. Als Solution Engineer bei Microsoft begleitet sie Unternehmen dabei, Künstliche Intelligenz strategisch und praxisnah in die Anwendung zu bringen. Ihr tiefes Verständnis für die Mensch-KI-Interaktion zieht sie unter anderem aus internationalen Projekten und einer Forschungsstation im Silicon Valley. Ihr klares Ziel: Technologie verständlich, fair und menschenzentriert zu gestalten. Neben ihrem Engagement als Mentorin für mehr Diversität in der Tech-Branche liefert sie auf der Bühne wertvolle, anwendungsnahe Impulse für die Zusammenarbeit von Mensch und Maschine in der Arbeitswelt von morgen.



Franziska Gregor

Managing Director, Serviceplan Culture

Das Spiel ist erst der Anfang: Wie Gaming Communities verbindet und Erlebnisse schafft

Gaming ist längst mehr als reines Spielen. Es hat sich zu einem der einflussreichsten kulturellen Ökosysteme unserer Zeit entwickelt und prägt maßgeblich, wie Millennials, Gen Z und Gen Alpha Communities aufbauen und mit Marken interagieren. Der Vortrag zeigt, wie die Grenzen zwischen digitaler Unterhaltung und der realen Welt zunehmend verschwimmen. Franziska Gregor nimmt das Publikum mit auf einen Deep-Dive durch das gesamte Gaming-Ökosystem: von Streaming und Creators über Cosplay bis hin zu handfesten Touchpoints wie Collectibles, Merchandise, Sammelkarten und Live-Events.

Franziska Gregor ist Managing Director bei Serviceplan Culture und agiert seit über 18 Jahren als Expertin an der Schnittstelle von Tech, Popkultur, Communities und Markenführung. Zuvor war sie unter anderem als Creative Partnerships Lead bei TikTok sowie in namhaften Werbeagenturen tätig. Sie berät globale Marken dabei, Innovationen frühzeitig zu erkennen, neue Zielgruppen zu erschließen und authentische Relevanz aufzubauen. Als gefragte Vordenkerin teilt sie ihre Insights regelmäßig auf internationalen Branchen Bühnen wie den Cannes Lions oder dem OMR Festival.



Nathalie Quillmann

Expertin für New Adult, BookTok & digitale Fankultur, Frankfurter Buchmesse

BookTok & New Adult – Das unentdeckte Licensing-Potenzial moderner Bücherwelten

BookTok und New-Adult-Literatur erzeugen eine rasante Dynamik, die zehntausende Fans aus dem Netz direkt auf reale Events wie die Frankfurter Buchmesse treibt. Genau dort zeigt sich ihr enormes Bedürfnis nach physischen Produkten und Merchandise zu ihren Lieblingsgeschichten. Aktuell wird diese gewaltige Nachfrage fast ausschließlich von Buchverlagen und Self-Publishern in Eigenregie bedient, während die klassische Lizenzbranche diesen hochgradig emotionalen und kaufkräftigen Markt bislang kaum für sich entdeckt hat. Nathalie Quillmann öffnet die Tür zu dieser einzigartigen Zielgruppe: Sie entschlüsselt, wie die mehrheitlich weibliche New-Adult-Szene tickt, was die Fans antreibt und warum der Community-Gedanke eine zentrale Rolle spielt. Ihr Vortrag liefert einen spannenden Deep-Dive in moderne Bücherwelten, die in der realen Welt zum Leben erweckt werden.

Nathalie Quillmann ist eine Pionierin an der Schnittstelle von klassischem Buchmarkt und moderner Popkultur. Die gelernte Buchhändlerin erkannte früh die wachsende Dynamik von Fan-Communities und gründete 2009 mit „myCostumes“ Deutschlands ersten und bis heute einzigen Cosplay-Shop. Heute verantwortet sie bei der Frankfurter Buchmesse die Themengebiete Games, Anime, Manga und Cosplay. Durch diese tiefe Verwurzelung in der Szene versteht sie die Mechanismen hochgradig emotionaler Fan-Welten direkt aus der Praxis – und zeigt auf, wie BookTok und die New-Adult-Community den Markt von morgen prägen.



Prof. Dr. Carsten Kortum

Studiengangsleiter BWL-Handel, DHBW Heilbronn

Reality Check Licensing & Handel: Vom Gatekeeper zum strategischen Partner

Der Handel ist der unverzichtbare Vertriebspartner der Lizenzwirtschaft – und beide Seiten verfolgen das gemeinsame Ziel, durch Lizenzen Umsatz und Frequenz zu generieren. In der Praxis erweist sich die Umsetzung jedoch oft als komplexe Herausforderung: Während sich die Lizenzbranche mehr Offenheit für neue Themen wünscht, führt das legitime Bedürfnis des Handels nach Risikominimierung häufig zu einer starken Fixierung auf etablierte Top-Lizenzen. Prof. Dr. Carsten Kortum stellt die Ergebnisse der gemeinsamen Branchenumfrage von Licensing International und DHBW vor, die die Erwartungen der Lizenzbranche mit der Perspektive des Handels aus einer vorangegangenen Umfrage vergleicht. Der Vortrag analysiert die wiederkehrenden Painpoints und skizziert konkrete Lösungsansätze – wie etwa datenbasiertes Lizenzmanagement, Cross-Kategorie-Präsentationen und gemeinsame Vermarktung –, um Lizenzen partnerschaftlich und erfolgreich auf die Fläche zu bringen.

Abgerundet wird die Analyse durch ein Q&A mit einer Vertretung aus dem Handel, die direkt aus der Praxis berichtet.

Prof. Dr. Carsten Kortum ist ein ausgewiesener Retail-Experte mit Fokus auf Discount, Pricing und globales Nonfood-Sourcing in Europa und Asien. Mit 15 Jahren strategischer Einkaufserfahrung bei Lidl verbindet er als Studiengangsleiter der DHBW Heilbronn heute fundierte Wissenschaft mit tiefgreifender, internationaler Handelspraxis.



Petra Strobl

Managing Director, Licensing International

State of the Industry: Marktzahlen, Trends und der strategische Ausblick auf 2027

In der Keynote zum „State of the Industry“ liefert Petra Strobl als Managing Director von Licensing International ein kompaktes Update zum aktuellen Lizenzmarkt inklusive der neuesten Zahlen und Branchentrends. Ein zentraler Fokus liegt auf der demografischen Entwicklung und der wirtschaftlichen Bedeutung erwachsener Zielgruppen für die Lizenzbranche. Passend zum Summit-Motto beleuchtet die Keynote zudem den massiven Boom der Experience Economy: In einer zunehmend digitalen Welt – und vor dem Hintergrund einer grassierenden „Loneliness Epidemic“ – sind reale Erlebnisse und physische Events für Marken heute unverzichtbar geworden. Den Abschluss bildet ein strategischer Ausblick auf die Ziele und Schwerpunkte von Licensing International für das Jahr 2027.

Wir sehen uns am 26. November in München!

Jetzt Tickets für den Licensing Summit & Awards 2026 sichern.

[Zu den Tickets →](#)