



Welcome to

UDG Executive Lounge

München, 16. Oktober 2025



First Things First:

Danke

Google

für die innovative Zusammenarbeit und für die Bereitstellung des ADC für unser heutiges Event.

Isabelle Joswig | Google Germany
Market Consultant
Inklusionsbeauftragte

Key Note





UDG & Google Executive Lounge

Für alle entwickelt: Innovation durch Barrierefreiheit

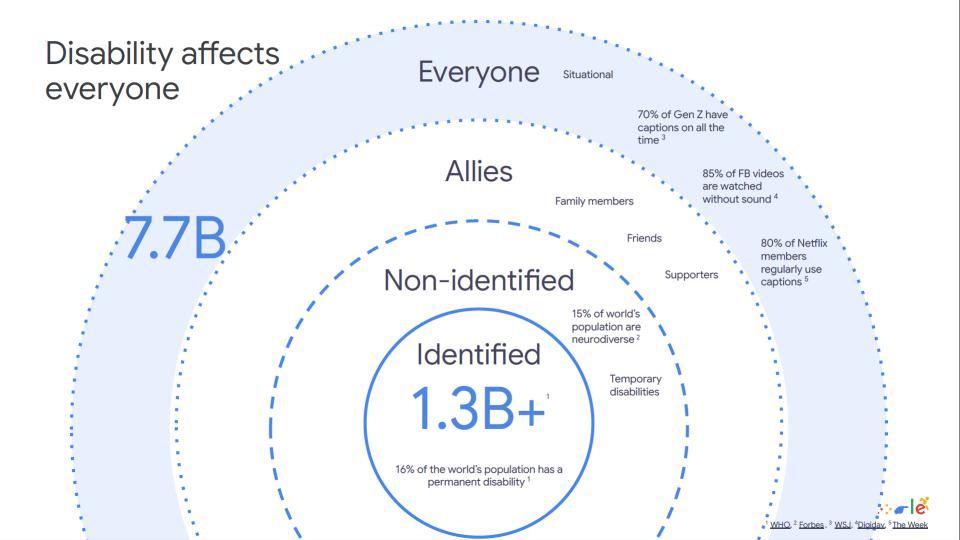
Isabelle Joswig 21.05.2025



Isabelle Joswig

Market Consultant Germany | Inclusion Officer Program Lead Accessibility Discovery Center Munich





Google's Mission

Our mission is to organize the world's information and make it universally accessible and useful.





The Curb cut effect



Example:

Email

Invented by Vint Cerf as a key feature of ARPANET, largely influenced by his own hearing impairment and reliance on written communication



About the Accessibility Discovery Center Munich

W HAT

The ADC is a place to introduce inclusive design, discuss how technology, when co-designed, can positively impact the lives of people with disabilities, and to demonstrate tools built with this in mind.







Thank you!

Keep in touch!



Uwe Todoroff | UDG CX Lead

Die Agentursicht



BITV 2.0 und BFSG letzteres seit 28.06. Pflicht



B2B or not B2B



Vorteile eines barrierefreien Produkts

Größere Zielgruppe

Bessere Usability und UX.

Bessere SEO Performance

Keine Klagen

Mehr Bewerber*innen

Besseres Image für das Unternehmen

Einnahmen durch Barrierefreiheit steigern

Tägliche Seitenbesucher*innen	10.000
Tage im Jahr	365
Durchschnittliche Conversion-Rate	2,5%
Durchschnittlicher Warenkorbwert	50€
Kund*innen mit Behinderung, welche die Seite wegen fehlender Barrierefreiheit verlassen	5%
Umsatzverlust einer nicht-barrierefreien Website pro Jahr	228.125,00€

Neustes Vorteil eines barrierefreien Produkts

Bessere GEO = stärkere Präsenz in KI generierten Antworten

Wer überwacht?

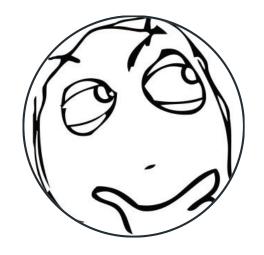
Marktüberwachungsstelle der Länder für die Barrierefreiheit von Produkten und Dienstleistungen (MLBF)

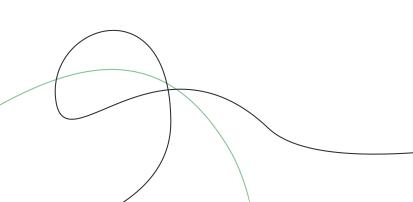
Wie verhalten sich unsere Kunden





Wann sollte ich mit Barrierefreiheit starten?







Eine Person muss brennen





Professionelle Unterstützung als Startpunkt



Commitment





"Accessibility ist wie Jonglieren, es geht schief wenn wir die Bälle nur einmal in die Luft werfen."

Timo Tauchnitz (Specialist UX & Inclusive Design)



Unser Überzeugung

Barrierefreiheit muss als <u>integraler Bestandteil</u> eines Projektes von Anfang an integriert und über <u>alle</u> <u>Gewerke</u> hinweg mitgedacht werden.



Overlays machen deine Seite NICHT barrierefrei!

Zumindest nicht alleine.



Danke!



Josef Plötz | Stiftung Pfennigparade e.V. Berater digitale Barrierefreiheit

Ein Anwenderbeispiel



Josef Plötz

- Web Accessibility Specialist (IAAP)
- In der Pfennigparade seit mehr als 25 Jahren
- Beratung und Test auf digitale Barrierefreiheit seit mehr als 15 Jahren



https://www.linkedin.com/in/josef-pl%C3%B6tz-3a14081a0/

Pfennigparade ChancenWerk GmbH

(Pfennigparade

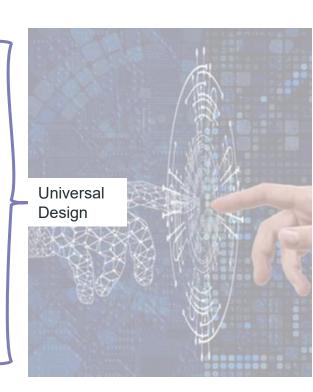
- Werkstatt für Menschen mit Behinderungen (WfbM)
 - Menschen, die aufgrund ihrer Behinderung nicht auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt beschäftigt werden
- Privatwirtschaftlicher Träger in München
- Rund 650 Menschen mit Behinderungen in mehr als 30 Berufsfeldern
 - Vom Künstler über Logistiker bis hin zum IT-Experten



Chancen entstehen, indem man sie herbeiführt.

Ziel barrierefreier IT

- Zugänglichkeit schaffen
 - Für alle Nutzenden
 - permanent, vorübergehend oder situativ eingeschränkt
 - Unabhängig von der Situation
 - am Arbeitsplatz oder unterwegs
 - Unabhängig von dem Gerät
 - ob großer Bildschirm, Smartphone oder spezielles Hilfsmittel



Ursachen von Einschränkungen



Situative Einschränkung: Lichtverhältnisse, Kinderwagen, U-Bahn, ...

Vorübergehende Einschränkung: Halsentzündung, gebrochener Arm, ...

Einschränkungen anhand von Persona

















Hören



Bewegen



Sehen

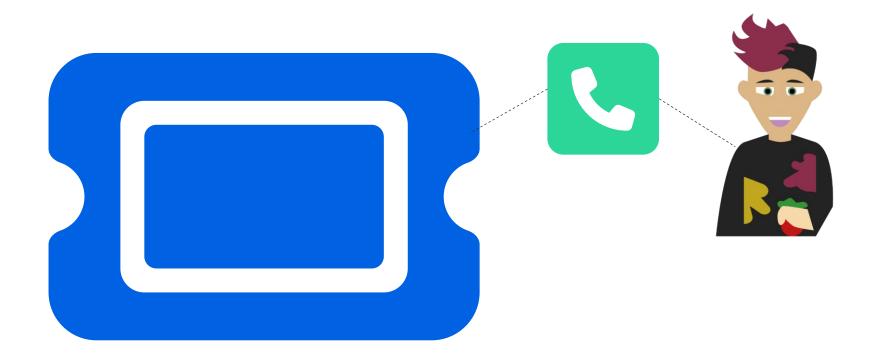


Verstehen



Sprechen

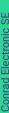
Userstory - Ticket-Kauf



Jan Bezold | Conrad Electronic SE
Digital Product Management

Ein Projektbeispiel





ONRAD

Conrad Electronic Use Case Accessibility



Die Conrad Group in Zahlen

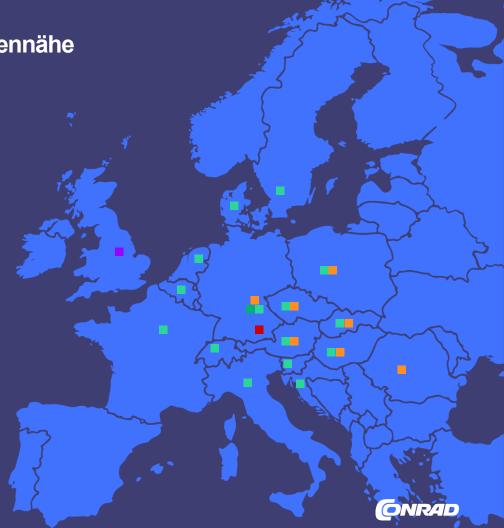
- 2.300 Mitarbeitende
- Über 1 Mrd. € Umsatz p. a. (über 80% B2B-Anteil am Umsatz)
- 21 Mio. Kund*innen weltweit (85Mio Visits / Jahr auf conrad.de | 200Mio Visits / Jahr in allen Shops)
- Über 10 Mio. Produktangebote (DE)
- Über 6.000 Marken
- Über 11 Mio. Sendungen/Jahr
- Marktplatz in DE, AT, NL, IT, FR



International aufgestellt für mehr Kundennähe

- Conrad ElectronicBeschaffungsplattform
- Rapid Electronics Limited
 Partner für Low-Volume Distribution
- SOS electronic EuropePartner für High-Volume Distribution
- RE-INvent Retail GmbH Multi-Shop Online Pure Player
- Electronic Direct GmbH

 Partner für Sonderbeschaffung



Unsere Fokusthemen



Forschung & Entwicklung

"Gerade für meinen Prototypenbau brauche ich einen innovativen Partner, der meinen Entwicklungsprozess begleitet und vereinfacht."



Beschaffung & Einkauf

"Ich zähle auf konstant gute Qualität und Service. Auf einen Einkaufsprozess, der einfach ist und meine Kosten reduziert."



Wartung & Instandhaltung

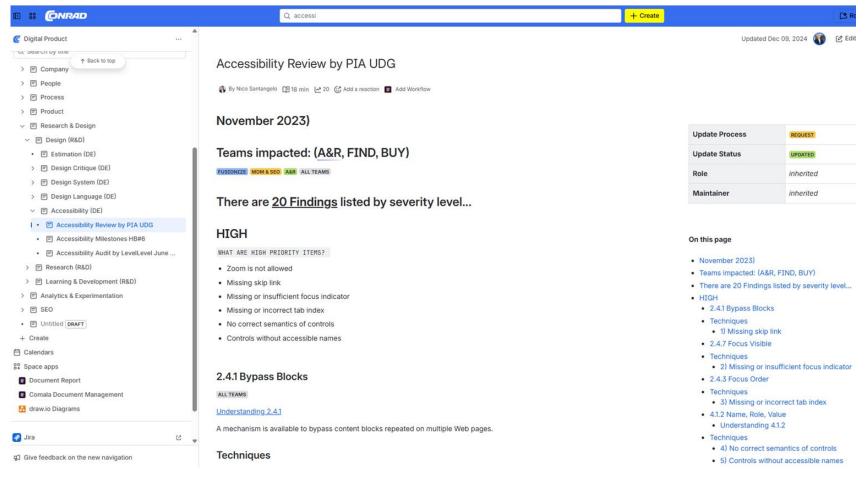
"Ich will alle Produkte einfach und schnell finden. Bei einem zuverlässigen Partner, der meine Prozesskosten minimiert."



Education

"Personalisierte Lösungen für meine Bildungseinrichtungen zu finden ist essentiell. Fachberatung ist dabei für mich das A und O."









Verordnung zum Barrierefreiheitsstärkungsgesetz, BFSGV

- Missing skip link
- Focus Visible
- Focus Order
- No correct semantics of controls
- Controls without accessible names
- Insufficient Alt text
- Videos do not have subtitles or audio description
- Use Aria labels
- Zoom is not allowed
- Missing or insufficient landmarks
- Contrasts too low
- Text in images
- Unpausable Videos
- HTML structural elements for lists & tables are missing
- Target size of buttons not sufficient#
- Tiles no longer readable at 200% zoom
- etc.





Organisation

2.4.3 Focus Order

Understanding 2.4.3

If a Web page can be navigated sequentially and the navigation focus in an order that preserves meaning and operability.

Techniques

https://www.w3.org/WAI/WCAG21/Understanding/focus-orde

3) Missing or incorrect tab index

It is important to ensure that the order in which interactive ele that invisible or hidden elements are not focused unless speci "back to top" button cannot be accessed via keyboard. The si and is therefore not accessible.

The teasers get a focus twice for the same link, this could be further back in the order than the triggering element.

Recommendation

 Each interactive element must be included in the tab order for example, by using a negative tab index. When "tabind regardless of its visibility or position on the web page.



3.2.4.		Increase order automation rate PMC from 62% to 65%	Order API-Endpoint	Birgit	May 2025	June 2025	Delayed due to other prio topics DFD 11.07.2025	Delayed
3.3.1	We win over customers by helping them find the right products the quickest way possible.	Increase "Add-To-Cart"-Rat e from PDP 6,41% to 8.00%	Technical PDP on OCI Shop	Vanessa	July	August		On Track
		Increase "Add-To-Cart"-Rat e from PDP 6,41% to 8.00%	Variants on PDP	Vanessa	July	Q3		On Track
/								
			Leg					
4.1.1	European Accessibility Act (Barrierefreiheits stärkungsgesetz)	Milestones to be min. compliant by 06/2025	Focus order, focus visibility, labels, alt texts	Armin	Oct 2024	June 2025	Activities stopped in HB5, re-activated in HB6	Delayed
4.2.1	Legal	Digital Service Act	DSA - Automated notification in EU transparency DB	Dirk	Jan 25	Jul 25 (May 25)		Delayed
			Team Init	intingo				
5.1.1	Open ID	Switch customer authentication from USER to Cidaas	Implement Login/Register pages	Mathilde	Sep 24	July 25		Delayed
5.4.1	Most Accurate Offer Data on External Marketplaces	Offer Data is consumed from the Aiven Kafka	Migration to the new Offer Data Consumer Process	Markus		Feb. 25 18.04 20.05. 16.06 5200 -AT 1000-DE	Already active for VKORGs 5100 - FR 5400 - NL 5650 - IT 5410 - BE 5850 - CZ DLQ testing on nonprod	Completed
5.5.1	Migration from TAC to TMC	All Talend Jobs running on new environment	Migration to Talend 8 and TMC	Markus		Q1/25 18.04	systems	Completed





Geschäftskunde

Suche nach P





Einkaufswagen 000€

Unsere Produkte

Zum Newsletter anmelden und 10€-Gutschein sichern

Service

Angebote % Beschaffung

Erklärung zur Barrierefreiheit Über Conrad Rechtliches

Über Conrad Unternehmen Karriere Presse Rechtliches V Allgemeine Geschäftsbedingungen > Datenschutzerklärung Datenschutzerklärung Social Media Hinweisgeberstellen Impressum Social Media Netiquette Widerrufsbelehrung Nutzungsbedingungen für Geschäftskunden Erklärung zur Barrierefreiheit

Erklärung zur Barrierefreiheit

Conrad Electronic SE ist bestrebt, eine digitale Umgebung zu schaffen, die für alle Menschen zugänglich ist, unabhängig von ihren individuellen Fähigkeiten oder den von ihnen genutzten Technologien. Wir sind uns bewusst, dass digitale Barrierefreiheit eine grundlegende Voraussetzung für die gleichberechtigte Teilhabe am gesellschaftlichen Leben ist und arbeiten kontinuierlich daran, unsere Website für jedermann nutzbar zu machen.

Unser Engagement für Barrierefreiheit

Im Einklang mit den Bestimmungen des Barrierefreiheitsstärkungsgesetzes (BFSG) und den Empfehlungen der Web Content Accessibility Guidelines (WCAG) 2.2 verfolgen wir einen proaktiven Ansatz zur digitalen Barrierefreiheit. Unser Ziel ist es, eine inklusive Online-Erfahrung zu bieten, die den Anforderungen der Benutzer mit Behinderungen gerecht wird und die folgenden Grundsätze berücksichtigt:

- Wahrnehmbarkeit: Informationen und Benutzeroberflächen Elemente müssen für alle Nutzer wahrnehmbar sein. Dies beinhaltet die Bereitstellung von Textalternativen für nicht-textliche Inhalte. Untertiteln und Audiodeskriptionen für Medien sowie eine klare und kontrastreiche Darstellung von Inhalten.
- Bedienbarkeit: Benutzeroberfläche, Komponenten und Navigation müssen bedienbar sein. Wir legen Wert auf Tastaturbedienbarkeit. ausreichend Zeit zur Interaktion und eine intuitive Navigation.
- Verständlichkeit: Informationen und die Bedienung der Benutzeroberfläche müssen verständlich sein. Dies umfasst eine lesbare und einfache Sprache, eine vorhersehbare und konsistente Gestaltung sowie Hilfestellungen bei Fehleingaben.
- Robustheit: Inhalte müssen robust genug sein, damit sie von einer breiten Palette von Benutzeragenten, einschließlich assistierender Technologien, zuverlässig interpretiert werden können. Wir achten auf eine standardkonforme Implementierung und Kompatibilität mit gängigen Bildschirmleseprogrammen und anderen Hilfsmitteln.

Umgesetzte Maßnahmen und laufende Bemühungen

Um die Barrierefreiheit unserer Website zu gewährleisten und kontinuierlich zu verbessern, haben wir unter anderem folgende Maßnahmen





Qualität

Vulnerability Disclosure Program



Unsere Produkte

Über Conrad

Über Conrad

Unternehmen

Karriere

Presse

Rechtliches

Allgemeine Geschäftsbedingu

Datenschutzerklärung

Datenschutzerklärung Social N

Hinweisgeberstellen

Impressum

Social Media Netiquette

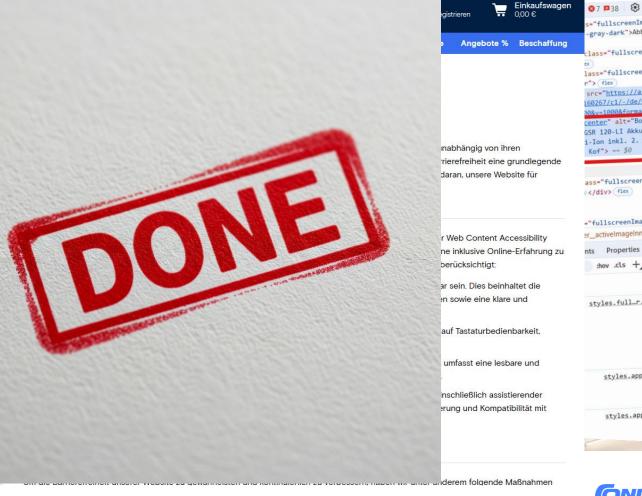
Widerrufsbelehrung

Nutzungsbedingungen für Geschäftskunden

Erklärung zur Barrierefreiheit

Qualität

Vulnerability Disclosure Program







Audit results

4

△ Accessibility Audit Webshop Conrad Electronic (Confidential).pdf

•	Principle	Success criteria Level A	Success criteria Level AA		
	1. Perceivable	5 of 9	5 of 11		
	2. Operable	7 of 14	1 of 3		
•	3. Understandable	3 of 5	4 of 5		
	4. Robust	1 of 2	0 of 1		
	Total	16 of 30	10 of 20		

Overview List

Found issues:

• Critical: 49 issues

• High: 105 issues

• Medium: 65 issues

• Low: 14 issues



Audit results

4



- Principle
- 1. Perceivable
 - 2. Operable
- 3. Understandable
 - 4. Robust

Total

Overview List

Found issues:

· Critical: 49 issues

• High: 105 issues

• Medium: 65 issues

· Low: 14 issues







Aber...

Die besten Gründe für eine barrierefreie Website (EAA/BFSGV)

- Erschließung eines riesigen, kaufkräftigen Marktes (Umsatzsteigerung)
- Risikominimierung und Rechtssicherheit (Kostenvermeidung)
- Steigerung der allgemeinen User Experience (UX) und der Conversion-Rate
- Vorteile bei SEO und Technologie (Technische Exzellenz)

Stärkung der Marke und des Rufs (Employer Branding)



Vielen Dank.





Alle Teile des Erfolgs

Corinna Beyrer | ZIRNGIBL Rechtsanwälte Rechtsanwältin / Senior Associate

Rechtliche Rahmenbedingungen



Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) -

Compliance-Pflicht?

Wetten, dass mehr dahinter steckt!

16 Oktober 2025





BFSG -

Ein kurzer rechtlicher Überblick

01 Rechtlicher Hintergrund Zielsetzung 03 Betroffenheit & Ausnahmen Folgen von Verstößen Wie können wir als Kanzlei unterstützen?

Rechtlicher Hintergrund

Rechtliche Vorgaben für die Barrierefreiheit bestimmter Produkte und Dienstleistungen durch das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz.

EAA

European Accessibility Act 2019

BFSG

Barrierefreiheitsstärkungs -gesetz 2021

BFSGV

Verordnung über die Barrierefreiheitsanforderungen für Produkte und Dienstleistungen nach dem BESG

Handlungsbedarf spätestens seit dem 28. Juni 2025 (Inkrafttreten des BFSG) – OHNE Umsetzungsfrist!



Zielsetzung des BFSG

01

Gewährleistung der Barrierefreiheit von Produkten und Dienstleistungen

02

Stärkung des Rechts auf Teilhabe am Leben in der Gesellschaft

03

Stärkung der Verbraucherrechte sowie Stärkung und Harmonisierung des Binnenmarktes

Betroffenheit & Ausnahmen



Produkte:

- Hardwaresysteme inkl.
 Betriebssysteme
- Selbstbedienungsterminals
- Bestimme
 Verbraucherendgeräte mit interaktivem Leistungsumfang
- E-Book-Lesegeräte



Dienstleistungen:

- Telekommunikationsdienste
- Bestimmte Elemente von
 Personenbeförderungsdiensten
 (z.B. Webseiten, Apps)
- Bankdienstleistungen
- E-Books inkl. Software
- Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr (Webshops, Kundenportale, Online-Buchungs-Tools)



Ausnahmen:

- Kleinstunternehmen im <u>Dienstleistungsbereich</u> (<10 Mitarbeitende & <2 Mio. € Umsatz)
- Grundlegende Veränderung des Produktes / der Dienstleistung (§ 16 BFSG)
- Unverhältnismäßiger Aufwand (§ 17 BFSG)



Folge von Verstößen

- Maßnahmen der Marktüberwachungsbehörde
 - Fristsetzung zur Herstellung der BFSG-Konformität
 - Einschränkung / Untersagung der Bereitstellung des Produktes / der Dienstleistung
- Bußgelder von bis zu EUR 100.000,00

Abmahnung von Wettbewerbern / Interessenvertretungen

Wie können wir als Kanzlei unterstützen?

Akzeptanz im Unternehmen

Schaffung einer fundierten Entscheidungsgrundlage für die Umsetzung der BFSG-Vorgaben. In Ihrem Unternehmen 02

GAP-Analyse

Ermittlung des Handlungsbedarfs in Ihrem Unternehmen Erschließung neuer
Kundengruppen /
Ermöglichung echter Teilhabe

Nutzung wirtschaftlicher Chancen durch barrierefreie Angebote sowie Förderung gleichberechtigter Nutzung für alle 04

Verringerung von Compliance-Risiken

Schutz vor rechtlichen Sanktionen sowie Reputationsverlust

01

03

Corinna Beyrer,
LL.M.
Senior Associate
IT- und Datenrecht
c.beyrer@zirngibl.de
+49 89 290 50-233



Christop Ostler | Connected Reality XR Evangelist

Ein Blick über den Tellerrand



INKLUSION & INNOVATION

KOMMT AN!

BEI DEN ZIELGRUPPEN UND UNTERNEHMEN

C connected reality



Seit 2011 **CONNECTED REALITY** CEO & GRÜNDER connected reality First Mover XR-Extended Reality Consultant, Keynote Speaker **JOB DIVE** - INITIATOR Seit 2024 **VR4Kids VR4KIDS** - INITIATOR Seit 2022 **XRB** - GRÜNDUNGSMITGLIED Seit 2019 Seit 1999 **COACHCOM** - CEO Markenkommunikation/Live TUI, AIRCONTI, ABR - CEO Bis 1990 Marketing & Vertrieb





Beispiel-Projekte: Erlebnisse

VR4Kids-Basketball & Rollstuhlbasketball

 Basketball- und Fußball-Training auf dem Trainingsgelände des FC Bayern München mit anderen Kindern, sowie mit der Olympiasiegerin Gesche Schünemann. Als Besucher mit der VR-Brille kann man Entscheidungen treffen und ist Teil des Teams.

VR4Kids-Oktoberfest

 Hier nimmt Felix und Leah (Leah gebärdet) die virtuellen Besucher mit in die Geisterbahn, auf das Riesenrad oder man steht mitten in einen Mandelstand. Und wer es sich traut geht auf die "Scheibe" auf dem Teufelsrad und lässt sich von einem prall gefüllten Teufelsradzelt feiern. Beispiel-Projekte: Trainings

VR4Kids-Sicher zur Schule, sicher nach Hause

 Perspektivwechsel im echten Szenario. Die Betrachter durch die VR-Brille können an einer gefährlichen Kreuzung die Position eines LKW-Fahrers (LKW Rechtsabbieger Todesfälle) einnehmen oder sich in der Situation einer Straßenüberquerung in die Position des Autofahrers begeben und somit die Sinne für die Gefährlichkeit und Herausforderung schärfen. Auch hier mit Gebärdensprache produziert.

VR4Kids-Rettungswagen

 Trainieren im echten Szenario. Mit der Virtual Reality-Brille erlebt man wie es ist, wenn ein BRK-Krankenwagen kommt, behandelt und abtransportiert wird. Das kann man mit einer VR-Brille hautnah erleben und den BRK-Rettungswagen ausführlich erkunden, als würde man selbst im Rettungswagen liegen. Beispiel-Projekte: Coming Next

VR4Kids-Klinik-Onboarding

VR4Kids-Stadtführung München

VR4Kids-Mobbing

VR4Kids-Keine Angst vor... - Prävention

Berufe

Erlebnisse – Stars, Winter, Weihnachtsmärkte

uvm.



Auszug: Vertrieb

- Allianz Events
- Partner Events
 - Gehörlosenverband
 - Kliniken
 - Netzwerk-Inklusion Deutschland
 - Einrichtungen
 - Schulen
- Partner feste Installation
 - BMW Welt
 - ...

• Unternehmensbuchungen:

- Pro7/Sat1
- Europäisches Patentamt
- Mediamarkt
- Family-Days
- Messen
- Freizeitparks
- Einkaufscenter...
- uvm



Sommerfest des Bundespräsidenten 2025



IAA MOBILITY 2025





BMW WELT 2025

Webanschool

5 Millionen Abonnenten Schüler, Schulen, Lehrer, Eltern









Wiesn TV







Janina

Robert

Nutzung

Radio Gong











Rhein-Zeitung







Süddeutsche Zeitung







kma DIE **Online**













BSZ Bayerische Staatszeitung























PARTNER VR4Kids

































Kundenauszug Connected Reality



































































































C connected reality

CHRISTOPH OSTLER CEO & FOUNDER

Connected Reality / VR4Kids Balanstr. 73, Haus 7 81541 München

Mobil 0049 171 237 888 9

Email

c.ostler@connected-reality.com www.connected-reality.com

c.ostler@vr4kids.de www.vr4kids.de



Florian Frey Managing Partner UDG

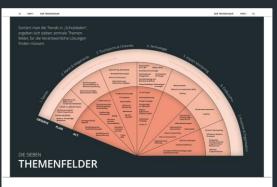
"Danke!"



49 pages packed with value: Unser CX Playbook











Noch Fragen?

Dein persönlicher Ansprechpartner ist gerne für Dich da!



Philip Rusnak
Director Client Service
+49 176 103 686 07
philip.rusnak@udg.de

Termin vereinbaren!

Alle Angaben basieren auf dem derzeitigen Kenntnisstand. Änderungen vorbehalten. Dieses Dokument der UDG ist ausschließlich für den/die Adressaten/Adressatin bzw. Auftraggeber/Auftraggeberin bestimmt. Es bleibt bis zu einer ausdrücklichen Übertragung von Nutzungsrechten Eigentum der Agentur. Jede Bearbeitung, Verwertung, Verwertung, verwielfältigung und/oder gewerbsmäßige Verbreitung des Werkes ist nur mit Einverständnis der Agentur zulässig.

