



# Digital Commerce im B2B

Erfolg im E-Commerce für Großhändler und Hersteller

## Die richtige E-Commerce-Strategie im B2B-Bereich entwickeln

- > Kundenanforderungen in der digitalen Welt verstehen
- > Herausforderungen aktiv begegnen
- > Konkrete Strategieoptionen im E-Commerce entwerfen und bewerten
- > Das eigene Unternehmen erfolgreich positionieren

## Die E-Commerce-Roadmap definieren und umsetzen

- > Handlungsfelder für die Digitalisierung priorisieren
- > Ansatzpunkte für eine verbesserte Kundenbindung definieren
- > Prozesse und Systeme im eigenen Unternehmen erfolgreich anpassen

## IHR NUTZEN:

Sie trainieren konkrete Ansätze für die Entwicklung und Umsetzung einer E-Commerce-Strategie in Ihrem Unternehmen, um:

- > neue Kunden durch digitale Vertriebs- und Servicekanäle zu gewinnen
- > Ihre Kundenbindung durch Digitalen Commerce fortlaufend zu verbessern
- > Prozesskosten durch Digitalisierung und Plattformen zu senken

## IHR SEMINARLEITER



**Prof. Dr. Christian Stummeyer**

Inhaber der Professur Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce an der Technischen Hochschule Ingolstadt, zudem selbst E-Commerce-Unternehmer

## IHRE REFERENTEN



**Dr. Thorsten Harzer**

Global Head of E-Commerce and Head of Digital Accelerator, QIAGEN GmbH, Hilden



**Oliver Lucas**

Geschäftsführender Gesellschafter der ecom consulting, München

Online-Shops und Verkaufsportale sind im B2C mittlerweile weit verbreitet und kreieren eine neue Erwartungshaltung bei Kunden, die sich auch auf den B2B-Bereich ausdehnt. Volle Transparenz über Produktangebot, Preise und Verfügbarkeiten, eine personalisierte, teils emotionalisierte Kundenansprache und das Angebot attraktiver Services bergen immenses Potential zur Kundengewinnung und fortlaufenden Kundenbindung.

Auch innerhalb des Unternehmens bietet die Digitalisierung einzigartige Möglichkeiten, um Prozesskosten zu senken, sich von Wettbewerbern zu differenzieren und einen echten Mehrwert für Kunden und das Unternehmen zu schaffen. Dennoch ist im B2B das Potential der Digitalisierung bei weitem nicht ausgeschöpft und nur wenige Unternehmen haben eine strategische Digitale Roadmap, um sich zukunfts-fähig zu positionieren.

In diesem Seminar erfahren Teilnehmer die wichtigsten Erfolgsfaktoren zur Entwicklung und Umsetzung einer E-Commerce-Strategie im eigenen Unternehmen. Anhand von Praxisbeispielen erfolgreicher B2B-Unternehmen und vieler interaktiver Sessions erarbeiten Teilnehmer unter Anleitung der Referenten konkrete Ansatzpunkte für Ihr Unternehmen und beginnen, eine Digitale Roadmap aufzubauen, die nachfolgend im Unternehmen ausgebaut werden kann.

## IHR SEMINARLEITER

**Prof. Dr. Christian Stummeyer** ist selbst erfolgreicher Gründer, E-Commerce-Unternehmer und Inhaber der Professur „Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce“ an der Technischen Hochschule Ingolstadt. Zudem berät er zahlreiche Großunternehmen und Mittelständler zu den Themen Digitalstrategie, E-Commerce und Digitale Transformation. Prof. Dr. Christian Stummeyer verfügt über langjährige Berufserfahrung in global agierenden Konzernen, unter anderem als Mitglied des internationalen Führungskreises der Siemens AG sowie als Strategieberater und Projektleiter bei der Boston Consulting Group. Über fünf Jahre war er Geschäftsführender Gesellschafter bei VON WILMOWSKY, einem führenden Online-Händler für Premium-Designermöbel. Nach seinem Wechsel in den Beirat des E-Commerce-Unternehmens verantwortete er als Geschäftsführer bei der UDG United Digital Group, der größten deutschen Digitalagentur, das gesamte Beratungsgeschäft der Gruppe.

## IHRE REFERENTEN

**Dr. Thorsten Harzer** ist verantwortlich für die digitale Transformation von QIAGEN und Leiter des Digital Accelerator. Diese zentrale Einheit unterstützt die einzelnen Unternehmensbereiche dabei, digitale Projekte überall bei QIAGEN voranzutreiben. Bei QIAGEN hat Dr. Thorsten Harzer zudem erfolgreich seine Erfahrungen aus dem B2C E-Commerce auf das B2B-Geschäft übertragen, die er als Verantwortlicher

für das Business Development bei Fashion ID, dem Online Shop von Peek & Cloppenburg, gesammelt hat. Zuvor war er mehr als 6 Jahre als Strategieberater bei der Boston Consulting Group tätig.

**Dipl.-Kaufmann Oliver Lucas** ist Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter der unabhängigen „ecom consulting GmbH“ und einer der führenden Berater für die Professionalisierung von E-Commerce-Umsetzungen. In den Jahren zuvor betreute er in verschiedenen Unternehmen, unter anderem als Head of E-Commerce bei der UDG United Digital Group, als Mitglied der Geschäftsleitung bei JCL eCommerce und als Geschäftsführender Gesellschafter bei Dohmen Solutions (inzwischen: docdata), eine Vielzahl an kleinen und großen Kunden in E-Commerce- und Multichannel-Themen. Er verantwortete dabei diverse Facetten des E-Commerce und gestaltete die durch die zunehmende Digitalisierung resultierenden Anforderungen an Unternehmen aktiv mit. Oliver Lucas ist ein gefragter Speaker und Moderator auf Fachveranstaltungen und einer der Top 20 E-Commerce Influencer in Deutschland. Er engagiert sich am Lehrstuhl „Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce“ an der Technischen Hochschule Ingolstadt und ist Mitveranstalter des „Think Tank Next Generation Food“.

## ERSTER SEMINARTAG

### Herausforderungen und Trends durch die Digitalisierung

#### 10:15 Begrüßung, Überblick und Vorstellung der Teilnehmer

#### 10:30 Impulsvortrag E-Commerce – Trends, Herausforderungen und Erfolgsfaktoren

- > Wo liegen die großen Herausforderungen durch Digitalisierung in Vertrieb und Service für Großhändler und Hersteller in den nächsten Jahren?
- > Welche digitalen Entwicklungen und Trends sind besonders relevant?

**Prof. Dr. Christian Stummeyer**, Inhaber der Professur Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce der Technischen Hochschule Ingolstadt, zudem selbst E-Commerce-Unternehmer

#### 11:30 Kommunikations- und Kaffeepause

#### 12:00 Wo liegen Ihre Herausforderungen im Digital Commerce?

- Und: Wie würde ein neuer Player Ihr Geschäftsmodell digital angreifen?
- > Was können Großhändler und Hersteller im B2B vom Digital Commerce im B2C lernen?
  - > Wie kann ich mich als Großhändler oder Hersteller von dominierenden Plattformen wie Amazon und Alibaba differenzieren und Kunden einen echten Mehrwert bieten?

**Prof. Dr. Christian Stummeyer**

13.00 Gemeinsames Mittagessen

**14:00 Praxisbericht: Wie QIAGEN erfolgreich digitale Kanäle nutzt – und dadurch nachhaltig Mehrwert für Kunden und das eigene Unternehmen generiert**

- > Welches sind die zentralen Learnings aus der Digital Commerce-Strategie bei QIAGEN?
- > Was zeichnet erfolgreiche Digital Commerce-Strategien für Großhändler und Hersteller aus und wie können diese entwickelt und umgesetzt werden?

**Dr. Thorsten Harzer**, Global Head of E-Commerce and Head of Digital Accelerator, QIAGEN GmbH, Hilden

15:30 Kommunikations- und Kaffeepause

**16:00 Break-out Session in Gruppen: Erfolgsstrategien im Digital Commerce**

- > Wo liegen wichtige Ansatzpunkte und Differenzierungsmöglichkeiten für Digital Commerce-Szenarien in Ihrem Unternehmen?
- > Zukunftsfähige Positionierung und langfristige Kundenbindung: Welche Bereiche sind besonders relevant?

**Dr. Thorsten Harzer** und **Prof. Dr. Christian Stummeyer**

17.15 Zusammenfassung des ersten Tages und Ausblick

**ab 17:30 Get-together:**

Wir laden Sie herzlich ein zum Dialog mit Referenten und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

## ZWEITER SEMINARTAG

### Definieren und Umsetzen der E-Commerce-Roadmap

**9:00 Einführung Tag 2**

- > Wo stehen wir nach dem ersten Seminartag?

**Prof. Dr. Christian Stummeyer**

**9:30 Der Digitale Dreiklang: Digitale Vision, Digitale Strategie, Digitale Roadmap**

- > Welche Elemente enthalten die Digitale Vision und die Digitale Strategie, und wie werden beide erarbeitet?
- > Wozu wird die Digitale Roadmap benötigt, und wie wird diese abgeleitet?

**Prof. Dr. Christian Stummeyer**

**10:00 Break-out Session 1: Ansatzpunkte für die Digitale Vision**

- > Welche Aktionsfelder in Vertrieb und Service sind relevant?
- > Wie werden die Aktionsfelder priorisiert?

**Oliver Lucas** und **Prof. Dr. Christian Stummeyer**

11:00 Kommunikations- und Kaffeepause

**11:30 Change Management im Digital Commerce – in Logistik und IT**

- > Welche Daten sind relevant, müssen gesammelt werden, und wie kann daraus am besten/schnellsten/einfachsten ein echter Mehrwert für meine Kunden und mein Unternehmen generiert werden?

**Oliver Lucas** und **Prof. Dr. Christian Stummeyer**

**12:15 Break-out Session 2: Implikationen von Digital Commerce für Logistik und IT**

- > Welche wichtigen Implikationen von Digital Commerce gibt es für Ihr Unternehmen?

**Oliver Lucas** und **Prof. Dr. Christian Stummeyer**

13:00 Gemeinsames Mittagessen

**14:00 Die Digitale Roadmap**

- > Auswirkungen der Digitalisierung in wesentlichen Funktionsbereichen auf das gesamte Unternehmen:
  - Personalmanagement
  - Vertriebsstrukturen
  - Performance Management
  - Etc.

**Oliver Lucas** und **Prof. Dr. Christian Stummeyer**

**14:30 Break-out Session 3: Elemente der Digitalen Roadmap im Digital Commerce**

- > Wie erarbeitet man eine Digitale Roadmap?
- > Was ist bei der Umsetzung zu beachten?

**Oliver Lucas** und **Prof. Dr. Christian Stummeyer**

15:30 Abschlussdiskussion

16:00 Ende des Seminars

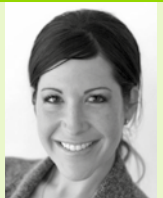
### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

**Jana Stiewe**  
Konferenz-Managerin

*„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“*

Telefon: 08151 2719-36

E-Mail: [jana.stiewe@management-forum.de](mailto:jana.stiewe@management-forum.de)



# INFORMATIONEN

## ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Großhandelsunternehmen und B2B-Hersteller aller Branchen. Speziell wenden wir uns an Geschäftsführer, Bereichsleiter sowie Verantwortliche und leitende Mitarbeiter insbesondere aus den Bereichen Unternehmensstrategie, Marketing, Vertrieb und Kundenservice.

## ANMELDUNG

> per Telefon: 08151 2719-0 > per Telefax: 08151 2719-19 > per E-Mail: info@management-forum.de  
> per Internet: www.management-forum.de/B2B > per Post: Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · 82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. In der Teilnahmegebühr sind die Kosten für Mittagessen, Getränke und Arbeitsunterlagen enthalten. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

## RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

## TERMINE UND ORTE

**30./31. Januar 2018 in München:** Holiday Inn Munich Westpark, Albert-Roßhaupter-Str. 45, 81369 München, Tel. +49 (0)89 411 113 0, E-Mail: info.wp@himuc.com. Für diese Veranstaltung steht im Seminarhotel ein limitiertes Zimmerkontingent zur Verfügung, Zimmerpreis: € 116,- inkl. Frühstück.

**8./9. März 2018 in Frankfurt/Main:** relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69 957 780, E-Mail: frankfurt-main@relexa-hotel.de. Für diese Veranstaltung steht im Seminarhotel ein limitiertes Zimmerkontingent zur Verfügung, Zimmerpreis: € 110,- inkl. Frühstück.

## ZIMMER-RESERVIERUNG

Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter Berufung auf „Management Forum Starnberg“ vor.

## REGISTRIERUNG

Der Seminar-Counter ist ab 9.45 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

## MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für  
> professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten  
> aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte


## INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Telefon: 08151 2719-0, E-Mail: peter.bartl@management-forum.de

## ANSPRECH-PARTNERIN

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“  
**Jana Stiewe**, Konferenz-Managerin, Telefon: 08151 2719-36, E-Mail: jana.stiewe@management-forum.de

## ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 49,50 (einfache Fahrt mit Zugbindung; solange der Vorrat reicht) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Wir informieren unsere Kunden außerdem telefonisch, per E-Mail oder Fax über für sie interessante Weiterbildungsangebote, die den von ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg, Maximilianstr. 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter 08151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

[www.management-forum.de/B2B](http://www.management-forum.de/B2B), Fax: +49 (0)8151 27 19 19

 Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Intensivseminar:

## Digital Commerce im B2B

- 30./31. Januar 2018 in München  
 8./9. März 2018 in Frankfurt am Main

Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Christine Cooper-Busch  
Maximilianstraße 2b  
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens 2 Wochen vor dem jeweiligen Termin stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. \*Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Wenn Sie dies nicht wünschen, streichen Sie bitte diesen Satz.