



Digital Commerce im B2B

Erfolg im E-Commerce für Hersteller, Dienstleister und Händler

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:

- > 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 E-Commerce-Unternehmer

IHR REFERENT



Ralph Ch. Hübner

Partner, ecom consulting GmbH und Sector Principal, Hampton Partners

Online-Shops und Verkaufsportale sind im B2C weit verbreitet und prägen eine neue Erwartungshaltung bei Kunden in Bezug auf Informationen, Prozesse und Benutzerfreundlichkeit. Diese Erwartungshaltung wirkt sich auch auf den B2B-Bereich aus. Volle Transparenz über Produktangebot, Dienstleistungen, Preise und Verfügbarkeiten, eine personalisierte, teils emotionalisierte Kundenansprache sowie das Angebot attraktiver Services bergen immenses Potential zur Kundengewinnung und fortlaufenden Kundenbindung.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie sie die Möglichkeiten der Digitalisierung aktiv für Ihr Unternehmen nutzen, um Prozesskosten zu senken, sich von Wettbewerbern zu differenzieren und einen Mehrwert für Kunden und das Unternehmen zu schaffen. Sie erarbeiten die Erfolgsfaktoren zur Entwicklung und Umsetzung einer E-Commerce-Strategie im B2B und entwickeln konkrete Ansatzpunkte für den Aufbau einer Digitalen Roadmap für Ihr Unternehmen.

IHR SEMINARLEITER

Prof. Dr. Christian Stummeyer ist 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. 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.

IHR REFERENT

Ralph Ch. Hübner ist Mitgründer der Suberg Strategy GmbH und Partner bei ecom consulting GmbH. Er fungiert zudem beim auf Technologie-themen spezialisierten M&A-Beratungshaus Hampton Partners als Sector Principal. Darüber hinaus ist er an diversen Start-ups beteiligt und aktiv tätig. Ralph Ch. Hübner verfügt über mehr als 15 Jahre Führungs- und Beratungserfahrung von Herstellern und Markenunternehmen in den Bereichen Strategie, Vertrieb und Marketing im Kontext von Digitalisierung und E-Commerce. Zu seinen langjährigen Kunden zählen u.a. Blum, Rhodius, ABUS, LOWA, Bauerfeind, ELTEN, COMPO etc. Seine aktuellen Aufgabenstellungen befassen sich vorrangig mit der Internationalisierung mittels E-Commerce, Amazon-Strategien, digitalem Markenschutz und Digitalisierung von mehrstufigen Vertriebsmodellen. Neben seiner Beratungstätigkeit ist Ralph Hübner Referent diverser Verbände der Industrie (BSI, IVG, HHG, HDS/L, etc.), Autor für Fachzeitschriften, Redner auf Branchen- und Fachsymposien sowie Gastdozent an der Hochschule München.

ERSTER SEMINARTAG

Ihr Seminarleiter:

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

Herausforderungen und Trends durch die Digitalisierung

10:15 Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Seminarleiter
 > Überblick über Agenda und Seminarziele
 > Kurze Vorstellungsrunde

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

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

Prof. Dr. Christian Stummeyer

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 B2B-Unternehmen vom Digital Commerce im B2C lernen?
- > Wie kann ich mich als Hersteller oder Händler von dominierenden Plattformen wie Amazon und Alibaba differenzieren und Kunden einen echten Mehrwert bieten?

Prof. Dr. Christian Stummeyer

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14:00 Praxisbeispiele I: Wie Hersteller erfolgreich digitale Kanäle nutzen – und dadurch nachhaltig Mehrwert für Kunden und das eigene Unternehmen generieren

- > Welches sind die zentralen Learnings aus der Digital Commerce-Strategie anderer Hersteller?
- > Was zeichnet erfolgreiche Digital Commerce-Strategien für B2B-Unternehmen aus? Wie können diese entwickelt und umgesetzt werden?
- > Welche digitalen Kanäle passen zu welchem Unternehmen und welchem Geschäftsmodell?
- > Prioritäten und Fehlervermeidung
- > Praxisbeispiele aus den Bereichen Bauzulieferer, Werkzeuge, Haustechnik oder Arbeitsschutz
- > Umsetzungsbeispiele zu neuen Kanal- und Kundenstrategien sowie unternehmensinternen Anpassungsprozessen

Ralph Ch. Hübner

15:00 Kommunikations- und Kaffeepause

15:30 Amazon & Co.: Wie B2B-Unternehmen auf Plattformen und Marktplätzen erfolgreich agieren können

- > Auswahl und Priorisierung der „richtigen“ Plattformen
- > Amazon, Allegro, Mercateo & Co: Erschließung neuer Zielgruppen und (internationaler) Absatzmärkte durch Plattformen
- > Der Amazon-Entscheidungsbaum als hilfreiches Instrument zur Strategiefindung
- > Herangehensweise und Voraussetzungen für die erfolgreiche Nutzung von Plattformen
- > Risiken und Herausforderungen: Markenschutz, Preisstabilität und Warenflusssteuerung im digitalen Kontext
- > Technische Voraussetzungen zur effizienten Bespielung von Marktplätzen (ERP, Middleware, PIM, DAM, CRM usw.).

Ralph Ch. Hübner

16:30 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?

Ralph Ch. Hübner 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? Wie werden diese erarbeitet?
- > Wozu wird die Digitale Roadmap benötigt und wie wird diese abgeleitet?

Prof. Dr. Christian Stummeyer

10:00 Praxisbeispiele II: Wie Dienstleister und Händler erfolgreich digitale Kanäle nutzen

- > Die Customer Journey als zentrales Instrument zur

Gestaltung des Kundenkontakts. Beispiele verschiedener Dienstleister und Service-Unternehmen

- > Pull vs. Push-Marketing: Wie Dienstleister in den digitalen Kanälen auf sich aufmerksam machen können
 - Die Rolle von SEO/SEA/Social Media
 - Der „lokale Faktor“
- > Interaktion mit dem Kunden über Social Media und Bewertungen: Was ist Hype, was ist wichtig?
- > Marktplätze und Plattformen: Chance oder Bedrohung für den Handel?
- > Was sind die Erfolgsfaktoren des Handels in Zeiten des E-Commerce?

Ralph Ch. Hübner und Prof. Dr. Christian Stummeyer

11:00 Kommunikations- und Kaffeepause

11:30 Change Management im Digital Commerce

- > Welche Fähigkeiten und Kompetenzen werden im Digital Commerce benötigt? Wie werden diese erworben?
- > Wie muss sich die Organisation für Erfolg im E-Commerce intern aufstellen?

Ralph Ch. Hübner und Prof. Dr. Christian Stummeyer

13:00 Gemeinsames Mittagessen

13:30 Break-out Session 1: Ansatzpunkte für die Digitale Vision

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

Prof. Dr. Christian Stummeyer

14:30 Die Digitale Roadmap

- > Wie erarbeitet man eine Digitale Roadmap?
- > Was ist bei der Umsetzung zu beachten?
- > Wie wirkt sich die Digitalisierung auf das Unternehmen aus?
 - Personalmanagement, Vertriebsstrukturen, Performance Management etc.

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: +49 (0)8151 27 19 36
E-Mail: jana.stiewe@management-forum.de



INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Hersteller, Dienstleister und Händler aller Branchen, die im B2B-Bereich tätig sind. Speziell wenden wir uns an Geschäftsführer, Bereichsleiter sowie Verantwortliche und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen Unternehmensstrategie, Marketing, Vertrieb und Kundenservice.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 (0)8151 27 19 0 > **per Telefax:** +49 (0)8151 27 19 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

17./18. Juli 2018 in München: Pullman Munich, Theodor-Dombart-Straße 4, 80805 München, Tel: +49 (0)89 360 99 0, E-Mail: reservierung@pullman-munich.com, Zimmerpreis: € 110,- inkl. Frühstück.

26./27. September 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, Zimmerpreis: € 110,- inkl. Frühstück.

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für diese Veranstaltung steht in den Seminarhotels ein limitiertes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter Berufung auf „Management Forum Starnberg“ vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

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: +49 (0)8151 27 19 0, E-Mail: peter.bartl@management-forum.de

ANSPRECH-PARTNERIN

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“
Jana Stiewe, Konferenz-Managerin, Telefon: +49 (0)8151 27 19 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 +49 (0)8151 27 19 0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

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

17./18. Juli 2018 in München

26./27. September 2018 in Frankfurt/M.

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Doris Brosch
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

X 8451 / 8452

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.