

# Vertrieb über Online-Marktplätze

Erfolgreicher Produktvertrieb auf Amazon, Alibaba,  
Mercateo & Co. für Hersteller und Händler

JEDER TEILNEHMER ERHÄLT  
DAS BUCH „AMAZON FÜR  
ENTSCHEIDER“ VON PROF.  
DR. CHRISTIAN STUMMEYER



## Die richtige Strategie für die richtigen Marktplätze im online B2B- und B2C-Vertrieb

- > Kundenanforderungen in der digitalen Welt verstehen
- > Exklusive Vorstellung Studienergebnisse „Marktplatzwelt 2020“
- > Konkrete Strategieoptionen für den Marktplatzvertrieb entwerfen und bewerten
- > Unterschiedliche Marktplatzmodelle verstehen und passende Marktplätze auswählen
- > Internationalisierungspotenziale durch attraktive Marktplätze in der EU, Osteuropa, Asien und Amerika
- > Unternehmensinterne Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren für das Marktplatz-Business
- > Erfolgsprinzipien für die Positionierung Ihres Unternehmens auf Amazon, Mercateo, Idealo, Wish, Zalando, OTTO, Allegro, Alibaba & Co.

## Das eigene Marktplatz-Geschäft erfolgreich umsetzen

- > Handlungsfelder für den Marktplatz-Vertrieb priorisieren
- > Marktplatz-Business in mehrstufige Vertriebsmodelle integrieren
- > Markenschutz auf Marktplätzen (Brand Registry, authorized.by, etc.)
- > Aufbau einer Marktplatzpräsenz: „Onboarding“, Produkthanlage und Orderprozesse
- > Prozesse und Systeme im eigenen Unternehmen erfolgreich anpassen
- > Outsourcing-Optionen im Marktplatz-Kontext



### IHR SEMINARLEITER

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



### IHR PRAXISEXPORTE

**Ralph Ch. Hübner**, Partner,  
ecom consulting GmbH  
und Sector Principal, Hampton  
Partners

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie die Möglichkeiten des Vertriebs über Online-Marktplätze wie Amazon, Mercateo & Co. aktiv für Ihr Unternehmen nutzen, um neue Kunden zu gewinnen, sich von Wettbewerbern zu differenzieren, einen Mehrwert für Kunden und das Unternehmen zu schaffen und Prozesskosten zu senken.

Sie erhalten wertvolle Einblicke in die Funktionsweise der verschiedenen Online-Marktplätze und erfahren, anhand welcher Kriterien Sie den Mehrwert und strategischen Fit für Ihre Produkte bestimmen. Des Weiteren erarbeiten Sie die Erfolgsfaktoren zur Entwicklung und Umsetzung einer Marktplatz-Strategie und entwickeln konkrete Ansatzpunkte für den Auf- und Ausbau eines Vertriebes über Online-Marktplätze für Ihr Unternehmen.

## IHR NUTZEN:

### Nach diesem Seminar:

- > haben Sie konkrete Ansätze für die Entwicklung und Umsetzung einer Marktplatz-Strategie in Ihrem Unternehmen
- > besitzen Sie ein fundiertes Verständnis der Plattform-Ökonomie
- > wissen Sie, wie Sie neue Kunden durch den Vertrieb über passende Online-Marktplätze gewinnen
- > sind Sie in der Lage, Online-Marktplätze sicher zu nutzen, um sich gegenüber Wettbewerbern zu differenzieren und Mehrwerte für Kunden zu schaffen
- > verstehen Sie, wie Sie Prozesskosten durch Plattformvertrieb senken

## IHR SEMINARLEITER

**Prof. Dr. Christian Stummeyer** ist Inhaber der Professur „Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce“ an der Technischen Hochschule Ingolstadt, erfahrener Unternehmensberater und selbst erfolgreicher E-Commerce-Unternehmer. Seine langjährige Berufserfahrung umfasst diverse Führungspositionen, u.a. als Mitglied des internationalen Führungskreises der Siemens AG, als Strategieberater und Projektleiter bei der Boston Consulting Group sowie als Geschäftsführer der UDG United Digital Group, der größten deutschen Digitalagentur. Zudem baute er als geschäftsführender Gesellschafter ein führendes E-Commerce-Unternehmen für Designermöbel auf. Der Fokus seiner Beratungstätigkeit liegt auf den Themen Digitalstrategie, E-Commerce, Marktplatz-Business, Künstliche Intelligenz und Digitale Transformation.

## IHR PRAXISEXPORTE

**Ralph Ch. Hübner** ist Partner bei der ecom consulting GmbH sowie Sector Principal beim M&A-Beratungshaus Hambleton Partners. Er verfügt über rund 20 Jahre Führungs- und Beratungserfahrung von Hersteller- und Markenunternehmen in den Bereichen Strategie, Vertrieb und Marketing. Zu seinen Kunden zählen viele namhafte B2B- und B2C-Brands wie Blum, LOWA, COMPO oder Mizuno. Ralph Hübners Spezialgebiete sind u. a. die Internationalisierung, Plattformstrategien, digitaler Markenschutz sowie die Digitalisierung von mehrstufigen Vertriebsmodellen. Zudem ist er als Referent für diverse Industrieverbände, Redner auf Fachveranstaltungen, Fachautor sowie Gastdozent an der Hochschule München tätig.

## ERSTER SEMINARTAG

### Die richtige Marktplatz-Strategie entwickeln

#### 10:15 Herzlich Willkommen

- > Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Seminarleiter
- > Überblick über Agenda und Seminarziele
- > Kurze Vorstellungsrunde

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

- > Die Plattformökonomie verstehen – weshalb sind Amazon, Alibaba & Co. so erfolgreich
- > Unterschiede zwischen B2C- und B2B-Geschäft beim Vertrieb über Marktplätze
- > Strategische Rahmenbedingungen für Hersteller und Händler
- > Aktuelle Trends

#### Prof. Dr. Christian Stummeyer und Ralph Ch. Hübner

#### 11:30 Kommunikations- und Kaffeepause

#### 12:00 Herausforderungen für Hersteller und Händler im Marktplatzkontext

- > Möglichkeiten der Differenzierung auf Plattformen wie Amazon und Alibaba
- > Markenschutz auf Marktplätzen: Welche Instrumente gibt es und wie setzt man diese wirksam ein?
- > Marktplatz-Business: ja oder nein? – Abwägung von Chancen und Risiken

#### Prof. Dr. Christian Stummeyer und Ralph Ch. Hübner

#### 13:00 Gemeinsames Mittagessen

**14:00 Entmystifizierung Amazon**

- > Wie funktioniert Amazon, was funktioniert nicht?
- > Zwei Welten mit Verbindungstür: Vendor- & Seller-Business und Amazon Business
- > Die Kernherausforderungen: Mythos vs Realität

**Ralph Ch. Hübner**

**14:45 Alternativen zu Amazon – Online Marktplatz-Übersicht: Deutschland, Europa und „Rest of the World“**

- > Welche Marktplätze gibt es und wo ist das Marktplatz-Business besonders relevant?
- > Amazon, Mercateo, Idealo, Wish, Zalando, OTTO, Allegro, Alibaba & Co.: Erschließung neuer Zielgruppen und Absatzmärkte durch Plattformen
- > Potenzielle operative und prozessuale Stolpersteine bei der Marktplatz-Internationalisierung

**Ralph Ch. Hübner**

**15:30** Kommunikations- und Kaffeepause

**15:50 Die Wahl der richtigen Marktplatz-Strategie**

- > Auswahl und Priorisierung der „richtigen“ Plattformen
- > Der Amazon-Entscheidungsbaum als Instrument zur Strategiefindung
- > Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Nutzung von Online-Marktplätzen
- > Eine Herausforderung: Die Pricing-Strategie

**Ralph Ch. Hübner**

**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

### Das Marktplatz-Business erfolgreich gestalten und umsetzen

**9:00 Einführung zweiter Seminartag**

- > Wo stehen wir nach dem ersten Seminartag?

**Prof. Dr. Christian Stummeyer**

**9:30 Praxisbeispiele: Wie Hersteller und Händler heute Online-Marktplätze nutzen**

- > Praxisbeispiele B2C: Lernen vom Erfolg und Misserfolg anderer anhand diverser Fallbeispiele
- > Praxisbeispiele B2B: Mehrstufige Modelle und E-Procurement-Lösungen
- > Praxisbeispiele D2C & F2C: Microbrands und Instagram-Shopping

**Ralph Ch. Hübner**

**10:30 Vertiefung interaktiv: Eine (exemplarische) Marktplatzstrategie entwickeln (1. Teil)**

- > Auswahl des Cases (Amazon, OTTO, Mercateo)
- > Die richtige Strategiemethodik bestimmen
- > Die Marktplatzmechanik verstehen und analysieren
- > Die wichtigsten Vorab-Entscheidungen treffen

**Ralph Ch. Hübner**

**11:30** Kommunikations- und Kaffeepause

**12:00 Vertiefung interaktiv: Eine (exemplarische) Marktplatzstrategie entwickeln (2. Teil)**

- > Das individuelle Potenzial-Risiko-Muster erkennen
- > Eigene Voraussetzungen und Leistungsfähigkeiten zur Strategieumsetzung analysieren
- > „Ausbaustufe 2“ planen: die Internationalisierung

**Ralph Ch. Hübner**

**13:00** Gemeinsames Mittagessen

**14:00 Praxis-Diskussion: Unternehmensinterne Herausforderungen und Lösungsansätze im Marktplatz-Business – wo ist Outsourcing sinnvoll?**

- > IT-Systeme, Schnittstellen und sonstige Tools: Datenmanagement und Automatisierung
- > Logistik als USP: Leistungsfähige Systeme und Prozesse etablieren
- > Lösungsvarianten für IP- und Markenschutz
- > Personal und Organisation: Welche Kompetenzen und Kapazitäten sind erforderlich?
- > Kundenservice: Eine wichtige Schnittstelle zu Ihren Kunden

**Ralph Ch. Hübner und Prof. Dr. Christian Stummeyer**

**15:30 Abschlussdiskussion**

- > Welche Erkenntnisse haben wir gewonnen?
- > Welche Fragen und Themen erfordern Vertiefung?

**Prof. Dr. Christian Stummeyer und Ralph Ch. Hübner**

**16:00** Ende des Seminars

### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

**Gundula Schwan**  
Geschäftsführerin

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

Telefon: +49 8151 2719-28

E-Mail: [gundula.schwan@management-forum.de](mailto:gundula.schwan@management-forum.de)



# INFORMATIONEN

## ZIELGRUPPE

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Fach- und Führungskräfte aus B2B und B2C-Unternehmen (Hersteller und Händler), die ihren Vertrieb über online Kanäle ausbauen möchten. Speziell angesprochen sind die Bereiche E-Commerce, Vertrieb/Key Account Management, Produktmanagement und -marketing, Trade Marketing, Projektmanagement und IT sowie Geschäftsführung.

## ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Telefax:** +49 8151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de  
> **per Internet:** www.management-forum.de/om > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · 82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen 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. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

## TERMINE UND ORTE

**Donnerstag, 16. Juli und Freitag, 17. Juli 2020 in München:** Novotel München City Arnulfpark, Arnulfstraße 57, D-80335 München, Tel: +49 89 242078-0, Fax: +49 89 242078-150, E-Mail: H8866@accor.com, www.accorhotels.com, Zimmerpreis: € 146,- inkl. Frühstück

**Dienstag, 22. September und Mittwoch, 23. September 2020 in Frankfurt/M.:** relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgiallee 2, D-60439 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 95778-0, Fax: +49 69 95778-878, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis: € 115,- inkl. Frühstück.

## ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

## REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn 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

## ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht).  
Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Fax: +49 8151 2719-19, [www.management-forum.de/om](http://www.management-forum.de/om)



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

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar  
**Vertrieb über Online-Marktplätze**

- 16./17. Juli 2020 in München  
 22./23. September 2020 in Frankfurt/M.

Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Elisabeth Di Muro  
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 9022 / 9023

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. 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. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter [www.management-forum.de/mfs-datenschutz/](http://www.management-forum.de/mfs-datenschutz/) einsehen. \*Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media, sowie Medien unserer Partner) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.