

# IMU Frühjahrstagung 2019 „Der digitale Kunde: Neuerfindung des Vertriebs- und Kundenbeziehungsmanagements?“ - Vorträge und Q&A Sessions mit hochkarätigen Experten



**09.25 Uhr:**  
**Plattform Marketing und der digitale Kunde**

**Prof. Dr. Sabine Kuester**  
IMU Direktorin  
Universität Mannheim

Plattform-Anbieter wie Amazon, Spotify und Alibaba stellen die Spielregeln des Wettbewerbs auf den Kopf und drängen etablierte Unternehmen aus dem Markt. Mit welcher Strategie adressieren diese Plattform-Anbieter die veränderten Bedürfnisse des digitalen und vernetzten Kunden so erfolgreich? Welche Herausforderungen und Erfolgsfaktoren müssen Unternehmen berücksichtigen, die Plattform-Marketing einsetzen? In ihrem Grundlagenvortrag erörtert Professor Dr. Sabine Kuester das Thema aus wissenschaftlicher Perspektive.

Prof. Dr. Sabine Kuester ist Direktorin des Instituts für Marktorientierte Unternehmensführung (IMU) und seit 2005 Inhaberin des Lehrstuhls für Marketing & Innovation an der Universität Mannheim. Die Schwerpunkte ihrer Forschung und Lehre liegen im Bereich Innovationsmarketing, Strategisches Marketing, Digitales Marketing und Internationales Marketing.



**09.55 Uhr:**  
**Treiber Digitalisierung – Business Transformation in eine konsumentenzentrierte Welt**

**Matthias Ginthum**  
Mitglied der Geschäftsführung  
BSH Hausgeräte GmbH

Die Digitalisierung verändert grundlegend die bisherige Wertschöpfungskette von Hersteller über den Handel zum Konsumenten. Konsumenten haben heute eine umfassende Transparenz, die Erwartungshaltung an das Produkt-, Service- und Markenerlebnis hat sich grundlegend geändert.

Hersteller müssen sich in einer konsumenten-zentrierten Welt transformieren und das klassische Retailgeschäft neu ausrichten. Wie wird Europas größter Hausgerätehersteller dieser Herausforderung gerecht?

Matthias Ginthum ist Mitglied der Geschäftsführung und Chief Markets Officer bei der BSH Hausgeräte GmbH. Nach einer kaufmännischen Ausbildung bei der Siemens AG und einem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim startete er 1990 seine Laufbahn im Zentralen Marketing der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH. Dort bekleidete er seitdem unterschiedliche Leitungspositionen, unter anderem für die französische Auslandsgesellschaft des Konzerns in Paris. Seit 2012 ist Ginthum Mitglied der Geschäftsführung.



**11.00 Uhr:**  
**Digitizing an Energy Company**

**Dr. Karsten Wildberger**  
Mitglied des Vorstands  
E.ON SE

Die Energiewelt verändert sich mit großer Geschwindigkeit. Megatrends wie Dezentralisierung, Dekarbonisierung und insbesondere Digitalisierung sind Haupttreiber der Transformation. Als eines der größten Energieunternehmen Europas richtet sich E.ON komplett auf diese neue Energiewelt aus. Wie gelingt es, ein Energieunternehmen im Umbruch zu digitalisieren?

Karsten Wildberger ist seit April 2016 Mitglied des Vorstands der E.ON SE. Er ist verantwortlich für den Vertrieb und Kundenlösungen in regionalen Einheiten, Dezentrale Erzeugung, Energiemanagement, Marketing, Digitale Transformation, Innovation und IT. Nach einigen Jahren als Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group wechselte er in die Telekommunikationsindustrie, wo er durch internationale Führungsrollen weitreichende Erfahrung sammelte. Karsten Wildberger hat an der TU München und der RWTH Aachen Physik studiert und am Forschungszentrum Jülich promoviert. An der Business School INSEAD in Fontainebleau in Frankreich erlangte er einen MBA.



**11.40 Uhr:**  
**Der digitale Kunde – immer im Mittelpunkt?**

**Dr. Carl-Christian von Weyhe**  
CFO & Mitglied der Geschäftsführung  
SAP Deutschland SE & Co. KG

Viele Unternehmen sammeln gegenwärtig ihre Datenströme aus diversen Quellen in sogenannten Big Data Lakes. Doch erst durch deren Interaktion mit der Applikationslandschaft und deren Daten werden sie für das Unternehmen wertvoll.

Carl-Christian von Weyhe ist derzeit als CFO für die Region Middle & Eastern Europe (MEE) sowie als Managing Director für SAP Deutschland tätig. Seit seinem Eintritt in die SAP im Jahr 2000 bekleidete er verschiedene Führungspositionen im Bereich Corporate Controlling, SAP Hosting, beim SAP-Partner Steeb GmbH sowie der SAP Deutschland AG & CI. KG. Vor seiner Tätigkeit bei SAP arbeitete Carl-Christian von Weyhe für die Gerresheimer Glas AG in Deutschland, Frankreich und den USA. Er hat einen MBA (Diplom-Kaufmann) und eine Promotion an der Universität Marburg absolviert.



# IMU Frühjahrstagung 2019 „Der digitale Kunde: Neuerfindung des Vertriebs- und Kundenbeziehungsmanagements?“ - Vorträge und Q&A Sessions mit hochkarätigen Experten



**13.35 Uhr:**  
**Vom Stahlhändler zum  
Plattformbetreiber: Die digitale  
Transformation von Klöckner Co**

**Christian Dyck**  
CEO  
kloeckner.i GmbH

Christian Dyck beschäftigt sich seit 1999 mit E-Commerce und digitalen Produkten. Seit Mai 15 wirkt er zunächst als Geschäftsführer und mittlerweile als CEO bei der kloeckner.i GmbH. Hier leitet er den Aufbau der proprietären B2B Plattform und bereitet den Klöckner & Co Konzern auf die neuen Spielregeln der digitalen Wertschöpfungskette vor. Er setzt auf offene Schnittstellen, Agilität, UX Design und Lean Start Up. Sein Schwerpunkt liegt auf Transformations-Themen im Konzern-Zusammenhang. Seine berufliche Karriere startete Dyck bei Amazon.com in Seattle. Er baute das Associates Program mit auf, den Pionier im affiliate Marketing. Über die Stationen Director Product (United Internet) und VP Product (Scout24) kam er zur kloeckner.i.



**14.15 Uhr:**  
**Schaffung einzigartiger  
Kundenerlebnisse durch  
Digitalisierung im B2B-Bereich**

**Dr. Frithjof Netzer**  
Senior Vice President  
Digitalization of  
Businesses & Functions BASF Group

Viele Beiträge zum Thema „Industrie 4.0“ fokussieren sich auf digitale Anwendungen in der Produktion und der Supply Chain. Aber wie kann ein großer Industriekonzern die Digitalisierung nutzen, um dem Kunden neue spannende Erlebnisse zu bieten als Basis für höhere Kundenzufriedenheit und mehr Wachstum? BASF ist seit über 150 Jahren in der Chemieindustrie tätig. Digitalisierung ist ein wichtiger Teil der DNA der BASF.

Neue Technologien bieten uns große Möglichkeiten dem Kunden nicht nur chemische Produkte zu liefern. Anhand von konkreten Projektbeispielen wird gezeigt, wie die BASF die Kundeninteraktion durch innovative digitale Lösungen intensiviert und verbessert.

Frithjof Netzer treibt seit 2016 die digitale Transformation der BASF voran. Seine langjährige internationale Erfahrung in unterschiedlichen Geschäften der BASF macht ihn zu einem Experten seines Unternehmens sowie auch der Chemiebranche. Er erlangte sein Diplom mit Prädikatsexamen im Fach Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, wo er im Anschluss auch promoviert wurde.



**14.55 Uhr:**  
**Wie Transparenz  
Unternehmenspraktiken verändert**

**Dr. Sarah Müller**  
CEO  
Kununu GmbH

Dr. Sarah Müller ist überzeugt, dass die beschleunigte Digitalisierung für eine stärkere Transparenz auf dem Arbeitsmarkt sorgen wird und sich Unternehmen schnell auf diese neue Realität einstellen müssen.

Vor ihrem Start bei der europaweit größten Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu suchte Sarah Müller als Projektmanagerin in der Unternehmensentwicklung von Burda Digital nach innovativen Wachstumsunternehmen zur Verstärkung des digitalen Geschäftsbereichs. Sie hält ein Diplom in Betriebswirtschaft von der Universität zu Köln und promovierte am Institut für Marketing & Medien der Universität Hamburg. Im Jahr 2015 kam Sarah zu kununu, verantwortete hier den Bereich Marketing & Content und wurde 2018 in die Geschäftsführung berufen.

**imu** | Institut für Marktorientierte Unternehmensführung  
Kompetenz in Wissenschaft & Management

**13.20 Uhr:**  
**Verleihung des IMU Research for Practice Award 2019**

Das Institut für Marktorientierte Unternehmensführung versteht sich als Forum für den Dialog zwischen Wissenschaft und Praxis. Die Forschung des IMU zielt auf wissenschaftliche Ergebnisse mit hoher Praxisrelevanz für das Marktorientierte Management ab. Aus diesem Grund verleiht das IMU seit 2013 jährlich den IMU Research for Practice Award für wissenschaftlich und methodisch exzellente Dissertationen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Marktorientierte Unternehmensführung, die eine hohe Praxisrelevanz aufweisen. Sponsor Dr. Werner Hitschler von der Pfalzwerke AG überreicht den Award an den diesjährigen Gewinner.

## Agenda

- 9.15 Uhr *Begrüßung*
  - 9.25 Uhr **Plattform Marketing und der digitale Kunde**
  - 9.55 Uhr **Treiber Digitalisierung – Business Transformation in eine konsumentenzentrierte Welt**
  - 10.35 Uhr *Kaffeepause*
  - 11.00 Uhr **Digitizing an Energy Company**
  - 11.40 Uhr **Der digitale Kunde – immer im Mittelpunkt?**
  - 12.20 Uhr *Mittagspause*
  - 13.20 Uhr **Preisverleihung und Vortrag IMU Award 2019**
  - 13.35 Uhr **Vom Stahlhändler zum Plattformbetreiber: Die digitale Transformation von Klöckner Co**
  - 14.15 Uhr **Schaffung einzigartiger Kundenerlebnisse durch Digitalisierung im B2B-Bereich**
  - 14.55 Uhr **Wie Transparenz Unternehmenspraktiken verändert**
  - 15.35 Uhr *Verabschiedung*
- Im Anschluss Get-Together bei Kaffee und Kuchen