



ES IST  
SOWEIT!

# 187

## EINLADUNG WGM SYMPOSIUM DIGITALISIERUNG

04. NOVEMBER 2021  
ERFURT

Liebe Mitglieder,  
sehr geehrte Damen und Herren,

es ist soweit: Am 4. November 2021 findet das WGM Symposium Digitalisierung in Erfurt statt. Im Rahmen des Symposiums stellen wir Best Practices vor und beschäftigen uns mit der Frage, mit welchen Strategien Unternehmen auf den Wandel reagieren können. Dabei wird das Thema Digitalisierung aus verschiedenen Perspektiven betrachtet.

Pandemie und Lockdown haben uns beim Thema Digitalisierung vor Augen geführt, wie schnell Veränderungen machbar sind, wenn es sein muss. Die ersten Monate waren für viele von uns eine demütig machende Erfahrung, wie disruptive Veränderung aussieht. Daraus haben auch im Metallhandel viele den Schluss gezogen, dass mehr „operative Agilität“ notwendig ist. Und zwar sowohl bei den internen Systemen und Prozessen – Stichwort Cloud Computing und Work from Home – wie auch im Handelsprozess mit Lieferanten und Kunden. In guten Zeiten sind das Wettbewerbsvorteile, in schlechten eine Voraussetzung für das Überleben.

In Block 1 des WGM Symposiums Digitalisierung schauen wir von ganz oben drauf und fragen, was ist Digitalisierung, wie verändert sie die Geschäftsgrundlage im B2B-Handel und welche Rolle werden neue Geschäftsmodelle wie z.B. Marktplätze dabei voraussichtlich spielen.

In Block 2 zoomen wir ran und fokussieren auf den ersten Schritt, der ja bei vielen Wegen nicht selten der schwerste ist. Kernfragen sind hier: Was sind die zentralen Handlungsfelder der Digitalisierung? Wie kann der Tag 1 dieses Prozesses aussehen und worauf kommt es am Ende wirklich an, um erfolgreich zu sein?

In Block 3 schauen wir über den eigenen Tellerrand und lernen Beispiele aus anderen Branchen kennen, wie dort die Herausforderungen angegangen wurden, die die Digitalisierung stellt. Das Spektrum reicht da vom Papier- und Elektronik-Großhandel bis hin zur vollautomatisierten Stahlverarbeitung.

In Block 4 präsentieren wir relevante branchen-spezifische Lösungen, die unsere Mitglieder praktisch sofort ausprobieren und nutzen können. Dazu gehören Lösungsanbieter für integrierte Kundenportale, maschinenlesbare Werkszeugnisse und auch einer der oben genannten Plattformanbieter.

Am Vorabend des Symposiums findet unser Get-together, auf Einladung der Firma otefal coating GmbH, statt. Im Anschluss an das Symposium laden wir zum Dinner. Es bleibt somit die Zeit sich auszutauschen und das Gehörte zu diskutieren.

Mit freundlichen Grüßen  
Wirtschaftsverband Großhandel Metallhalbzeug e.V.  
Nikolai Malanowski

Ja, ich möchte an dem  
WGM SYMPOSIUM DIGITALISIERUNG  
verbindlich teilnehmen!

ZUR ANMELDUNG

Zimmerreservierung

## MITTWOCH, 03. NOVEMBER – GET-TOGETHER

>> **19:00 UHR** GET-TOGETHER DES SYMPOSIUMS DIGITALISIERUNG IM DOMPALAIS ERFURT

auf Einladung der Firma otefal coating GmbH. Dompalais Erfurt, Peterstraße 3, 99084 Erfurt (nur wenige Gehminuten vom Veranstaltungshotel entfernt)

## DONNERSTAG, 04. NOVEMBER – WGM SYMPOSIUM DIGITALISIERUNG

>> **08:00 UHR** BEGRÜSSUNGSKAFFEE

>> **09:00 UHR – 10:30 UHR**  
**BLOCK 1: DIGITALISIERUNG VERSTEHEN**  
WIE SICH DIE RAHMENBEDINGUNGEN VON  
UNTERNEHMEN VERÄNDERN: CHANCEN UND RISIKEN  
ERKENNEN UND BEWERTEN

**09:00 UHR** ERÖFFNUNG DES WGM SYMPOSIUMS  
DIGITALISIERUNG

Mit der Digitalisierung ist es wie mit jeder tiefgreifenden Veränderung: Es gibt Gläubige und Zweifler. Die einen sagen einen radikalen Wandel voraus, die anderen verweisen auf Beharrungskräfte und Rückschläge. Fakt ist: In unserer Branche hat die Digitalisierung noch keine Revolution bewirkt. Das bedeutet: Noch ist Zeit, sich und sein Unternehmen richtig aufzustellen. Die Unternehmen, die sich heute mit der digitalen Transformation beschäftigen, können zukünftig schneller auf neue Entwicklungen reagieren. Alle, die bisher an der Seitenlinie verharrten, will dieses Symposium ermutigen, sich auf den Weg zu machen. Wer jetzt losläuft schafft sich wichtige Voraussetzungen für die kommende Dekade.

*Nikolai Malanowski, Geschäftsführung WGM*

**09:15 UHR** DIGITALISIERUNG: DIE TRANSFORMATION  
BEGINNT IM KOPF

„Digital Leadership“ wird für Führungskräfte immer wichtiger und essenziell für die weitere Unternehmensentwicklung. Für die Digitale Transformation der eigenen wirtschaftlichen Tätigkeit muss das Management drei Dinge beachten: Das Digital Mindset (Wollen), die Digital Skills (Können) sowie die Digital Execution (Machen). Die Digitalisierung beginnt also im Kopf und nicht im Computer. Denn ohne das zugehörige Wissen wird die konsequente Umsetzung in digitale Geschäftsprozesse und -modelle nicht funktionieren. Sie werden es live erleben!

*Prof. Dr. Tobias Kollmann, Professor für Digital Business und Digital Entrepreneurship, Aufsichtsrat Klöckner & Co. SE*

**10:00 UHR** GESCHÄFTSMODELL GROSSHANDEL VOR  
DEM UMBRUCH

Großhändler geraten im digitalen Zeitalter zunehmend unter Druck. Durch die Digitale Transformation haben sich Kunden, Markt und Wettbewerb schlichtweg verändert. Angestammte B2B-Geschäftsmodelle geraten ins Wanken und Großhändler müssen sich mehr denn je neu erfinden. Der Vortrag befasst sich mit dem veränderten Kundenverhalten sowie den dynamischen Markt- bzw. Wettbewerbsbedingungen im B2B-Handel. Anhand von Thesen zu zukunftsfähigen Geschäftsmodellen im Großhandel wird außerdem thematisiert, wie sich etablierte Anbieter zukünftig aufstellen müssen, um von den Chancen der Digitalisierung zu profitieren.

*Mailin Schmelzer, Stellvertretende Bereichsleitung, IFH Köln GmbH*

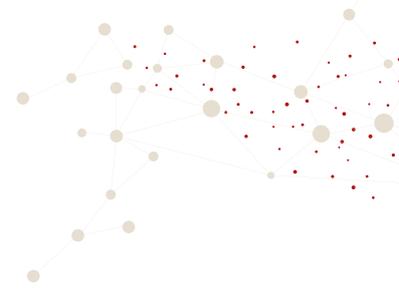
>> **10:30 UHR** KAFFEPAUSE

>> **11:00 UHR – 12:30 UHR**  
**BLOCK 2: DIGITALISIERUNG ANGEHEN**  
EINE ROADMAP FÜR UNTERNEHMEN: WIE SIE  
IN IHREM UNTERNEHMEN MIT DER DIGITALEN  
TRANSFORMATION BEGINNEN KÖNNEN

**11:00 UHR** BIG PICTURE: DIE HANDLUNGSFELDER DER  
DIGITALEN TRANSFORMATION

Digitalisierung bedeutet vielschichtige Veränderungen, deren Auswirkungen oft unbekannt sind und für viele Großhandelsunternehmen Neuland darstellen. Um in Zukunft erfolgreich zu sein, ist es erforderlich, mit „digitalen Expeditionsteams“ selbst zu entdecken, wo sich neue Wertschöpfung und konkrete Lösungsansätze erschließen lassen. Anhand eines Praxisbeispiels erklärt Dr. Daniel Werth, wie Großhändler an digitaler Wertschöpfung partizipieren können und welche Fähigkeiten erforderlich sind, um die Entdeckungsreise effektiv zu gestalten.

*Dr. Daniel Werth, Senior Researcher, Ferdinand-Steinbeis-Institut*



## 11:30 UHR GETTING STARTED: DIE DEFINITIVE AGENDA FÜR TAG 1 IHRER DIGITALISIERUNG

Warum sollten wir überhaupt digitalisieren? Wo fangen wir mit der Digitalisierung an? Und wie beginnen wir? Solche und andere Fragen beschäftigen den B2B-Handel typischerweise, wenn er an die Digitalisierung seines Betriebes denkt. Häufig führen die fehlenden Antworten dazu, dass mit der Digitalisierung erst gar nicht begonnen wird. In der Folge wird der Abstand zu den Wettbewerbern immer größer. Das muss aber nicht sein. Genau hier setzt der pragmatische Phase-Alpha-Ansatz an, eine Systematik, mit der Mittelständler ihre eigene Digitalisierung konsequent und schlank vorantreiben können. Damit wird die digitale Transformation zwar nicht leichter, aber sie kommt konkret und schnell voran.

**Edmund Cramer**, Geschäftsführender Gesellschafter, *cramer müller & partner consulting PartG*

## 12:00 UHR GETTING REAL: EINSATZFELDER VON DIGITALEN KONZEPTEN IM HANDEL

Moritz Koch, seit 2009 als Agenturgeschäftsführer und seit 2016 als Management Berater unterwegs, berichtet aus der Praxis, welche digitalen Konzepte sich im Handel umsetzen lassen und was das für die Strategie, die Organisation und das technologische Setup eines Händlers bedeutet. Angefangen hat er mit der Realisierung von Online-Shops. Inzwischen haben sich die Handlungsfelder seiner Kunden aber zunehmend in digitale End-to-End Prozesse, neue Geschäftsmodelle und digitales Innovations- und Transformationsmanagement gewandelt. Als Physiker im Management spannt er den Bogen von der Theorie in die Praxis und zeigt an konkreten Beispielen, was umsetzbar ist und was nicht.

**Moritz Koch**, Managing Director, *x.now GmbH*

## >> 12:30 UHR MITTAGSPAUSE

**>> 13:30 UHR – 15:00 UHR  
BLOCK 3: DIGITALISIERUNG UMSETZEN: WAS SIE AUS DEN ERFAHRUNGEN ANDERER UNTERNEHMEN LERNEN KÖNNEN**

## 13:30 UHR EIN PERFEKTER STURM: WIE GLOBALE DIGITALISIERUNGSTRENDS DEN HANDEL MIT PAPIER VERÄNDERN

Digitalisierung eliminiert Druckerzeugnisse: Durch die wachsende Verbreitung digitaler Medien ist der Verbrauch von grafischen Papieren in Europa in den letzten 10 Jahren um rund 30% zurückgegangen. Digitalisierung eliminiert Handelsstufen: Hersteller beginnen neue Services anzubieten und direkte Vertriebskontakte zu den Kunden des Zwischenhandels aufzubauen. Digitalisierung eliminiert Intransparenz: Das alte Geschäftsmodell des Zwischenhandels, das nicht zuletzt auf der Intransparenz des Marktes baute, ist nicht mehr länger zukunftsfähig. In dieser Situation haben wir uns 2018 auf den Weg gemacht, den Papiergroßhandel in Deutschland neu zu erfinden.

Hersteller beginnen neue Services anzubieten und direkte Vertriebskontakte zu den Kunden des Zwischenhandels aufzubauen. Digitalisierung eliminiert Intransparenz: Das alte Geschäftsmodell des Zwischenhandels, das nicht zuletzt auf der Intransparenz des Marktes baute, ist nicht mehr länger zukunftsfähig. In dieser Situation haben wir uns 2018 auf den Weg gemacht, den Papiergroßhandel in Deutschland neu zu erfinden.

**Martin Tewes**, Geschäftsführung, *INAPA Deutschland GmbH*

## 14:00 UHR VOM ELEKTROGROSSHANDEL ZUM TECHNOLOGIEDIENSTLEISTER: DIE GESCHICHTE EINER RADIKALEN TRANSFORMATION

Die im Jahr 1900 gegründete Firma Alexander Bürkle, mit rund 1000 Mitarbeitern und € 350 Mio. Umsatz einer der marktführenden Elektrogroßhändler Deutschlands, hat sich auf seinem Weg zur digitalen Transformation innerhalb der letzten drei Jahren neu erfunden. Bürkle wurde damit zu einem echten Best Practice-Beispiel im B2B-Handel in Deutschland. Vom Kommunikationskonzept bis zur Umsetzung vieler Ideen für die Mitarbeiter ist weit mehr entstanden als eine neue Strategie und Identität: ein neues Denken und Arbeiten. Und vor allem: Spaß an der Zukunft.

**Mario Wolters**, ehm. Head of eBusiness, *Alexander Bürkle GmbH, Gründer & Speaker*

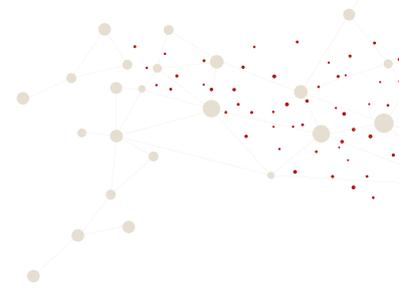
## 14:30 UHR AUTOMATISIERUNG, SELF-SERVICE UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ: NEUE MITTEL UND METHODEN, UM KUNDENANSPRÜCHE ZU ERFÜLLEN

Das niederländische Unternehmen 247TailorSteel ist seit 15 Jahren in der blechverarbeitenden Industrie tätig. An zwei Standorten in Deutschland fertigt die Firma lasergeschnittene Bleche, Kanteile und Rohre nach Maß. „Wir sind fest von dem Mehrwert überzeugt, den das „Internet der Dinge“ und künstliche Intelligenz uns bieten, um den Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden“, sagt Guido Schumacher. Darum wurde, neben der Fertigung, auch der Bestellprozess über das Online-Portal Sophia® hochgradig automatisiert.

**Guido Schumacher**, Geschäftsführer Vertrieb Deutschland, *247TailorSteel GmbH*

**Michael Marotta**, Area Sales Manager, *247TailorSteel GmbH*

## >> 15:00 UHR KAFFEEPAUSE



**>> 15:30 UHR – 17:00 UHR**  
**BLOCK 4: DIGITALISIERUNG NUTZEN: WIE SIE**  
**BEREITS EXISTIERENDE BRANCHENLÖSUNGEN**  
**NUTZEN KÖNNEN**

## 15:30 UHR VOSS ONLINE: ZUKAUF OPTIMIEREN, LAGER MINIMIEREN, WORKING CAPITAL REDUZIEREN

Ein breites Warenangebot und ein verlässlicher Zugriff auf Lagerbestände sind im Tagesgeschäft das A & O im Handel. Muss das eigene Lager also stets prall gefüllt sein? Nein, denn mit Voss Online erweitern Sie ihr eigenes Angebot auch ohne Waren selbst ans Lager zu nehmen. Integrieren Sie unsere Bestände und Partnerartikel einfach in Ihren Katalog oder Webshop und greifen Sie in Echtzeit auf verfügbare Bestände zu. Unsere digitale Toolbox bieten dafür alle nötigen Services entlang Ihrer Logistikkette.

*Thorsten Studemund, Geschäftsführer, Voß Edelstahlhandel GmbH & Co. KG*

## 15:50 UHR CGRD: ONLINE-SHOP WAR GESTERN, HEUTE IST KUNDENPORTAL

Kunden wünschen sich reibungslose Prozesse, einen schnellen Zugang zu Informationen und vernetzte Systeme. Händler und Hersteller wollen sich im harten Verdrängungswettbewerb positionieren, Kunden digital binden und Mitarbeiter-Ressourcen für wertschöpfende Aufgaben einsetzen. Die Lösung sind individuelle Kundenportale, die Kunden und Mitarbeiter mit echten Mehrwerten im Tagesgeschäft begeistern. Wie führende Großhändler aus unterschiedlichen Branchen solche Kundenportale umgesetzt haben, erfahren Sie in diesem Vortrag.

*Henrik Steffen, Geschäftsführer, cgrd GmbH*

## 16:10 UHR METALSHUB: DIGITALE SUPPLY-CHAINS ALS SCHLÜSSEL ZUM TRACKING VON SCOPE 3 EMISSIONEN

Die EU hat sich als 'Man-on-the-Moon' Mission zum Ziel gesetzt, der erste CO2-Emissionsfreie Kontinent zu werden. Dafür müssen Produktionsrouten in der Metallindustrie fundamental überdacht und transformiert werden. Um Investitionen in grüne Produktionskapazitäten über den Markt refinanziert zu bekommen, wird das Tracking von CO2-Emissionen über Supply-Chain Stufen hinweg an Bedeutung gewinnen. Wir zeigen am Beispiel des digitalen Rohstoffeinkaufs auf, wo die Reise im Halbzeug-Handel hingehen könnte.

*Dr. Niklas Friederichsen, Chief Operating Officer, metalshub GmbH*

## 16:30 UHR S1SEVEN: MASCHINENLESBARE WERKZEUGENISSE FÜR DIE METALLBRANCHE

Neue technische und gesetzliche Anforderungen erfüllen und dabei Zeit und Geld sparen. Um dies zu erreichen, ersetzen immer mehr Unternehmen papierbasierte Dokumente durch fälschungssichere, maschinenlesbare Aufzeichnungen. Diese Entwicklung betrifft alle Branchen, auch Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt, Bahntechnik und Bauwesen. S1SEVEN zeigt, wie die automatisierte Überprüfung von Nachhaltigkeitsattributen, Material- und Verarbeitungsherkunft und anderen wichtigen Informationen von der Herstellung über den Handel bis hin zu einer hoch automatisierten Fertigung durch den Einsatz sogenannter „digital passports“ umgesetzt werden kann.

*Dr. Ing. Achim Hofmann, Consulting Partner, S1Seven GmbH*

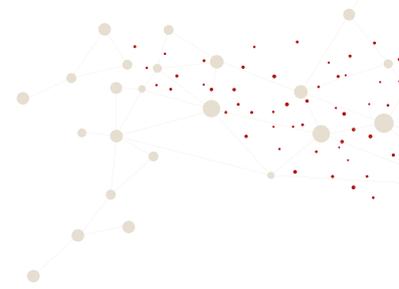
## 16:40 UHR XOMETRY: ZUSATZAUFTRÄGE GENERIEREN, AUSLASTUNG OPTIMIEREN

Xometry Europe ist das größte Netzwerk für CNC-Bearbeitung, Blechfertigung, Spritzguss und 3D-Druck in ganz Europa mit mehr als 2.000 Partnern in Europa, über 4.000 Partnern weltweit und mehr als 25.000 Kunden. Als ein Xometry Europe Partner erhalten Sie Zugang zu den Aufträgen unserer Kunden. Lasten Sie ihre Fertigungskapazitäten optimal aus mit zusätzlichen Aufträgen, die Sie über die Xometry Plattform erhalten.

*Georgy Toskar, Key Account Manager, Xometry Europe GmbH*

## >> 17:00 UHR ABSCHLUSS DES SYMPOSIUMS

## >> 19.00 UHR NETWORKING, DRINKS UND DINNER



## HINWEISE ZU DEN REFERENTEN

>> **EDMUND CRAMER** hat sich nach 21 Jahren Tätigkeit in unterschiedlichen Banken und Funktionen, zuletzt als Bereichsleiter und Prokurist einer Spezialbank zur Händlerfinanzierung, in 2003 selbständig gemacht. Als geschäftsführender Gesellschafter von cramer müller & partner (cm&p), einer auf die vertriebsorientierte Unternehmensentwicklung von B2B-Unternehmen spezialisierten Beratungsgesellschaft in Frankfurt am Main, begleitet er mittelständische Hersteller, Händler, Verbände und Verbundgruppen bei der strategischen Neuausrichtung im digitalen Zeitalter. Dabei geht es ihm immer wieder darum, wie sich Unternehmen pragmatisch und zugleich innovativ in ihren Geschäftsfeldern weiter entwickeln können. Sein Team erarbeitet nicht nur Konzepte, sondern setzt diese danach auch konkret in die Praxis um, z.B. durch den Aufbau von Internet-Portalen, die Programmierung von Apps oder die Entwicklung von Datenbanken.

>> **DR. NIKLAS FRIEDERICHSEN** ist Produktmanagement-Experte und Unternehmer. Vor seiner aktuellen Stelle als COO bei Metalshub gründete er Mapudo, einen Marktplatz für den lagerhaltenden Werkstoffhandel. Dort leitete er die Themen Vertrieb, den Aufbau der Plattform und des Materialdatenstamms. Niklas Friedrichsen hat an der RWTH Aachen promoviert und ist ein McKinsey Metals and Mining Alumnus. Er glaubt fest an die Digitalisierung von B2B-Wertschöpfungsketten und den Vorteil effizienter Prozesse.

>> **DR.-ING. ACHIM HOFMANN** schloss sein Studium der Werkstoffwissenschaften an der Universität Erlangen-Nürnberg 1996 ab und promovierte 2002 als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Fertigungstechnik. Nach seiner universitären Laufbahn wechselte er zum Technologieführer Alcoa, dem damals größten integrierten Aluminiumunternehmen der Welt. Bei Alcoa hatte er verschiedene technische und kaufmännische Funktionen inne, für die Märkte Luftfahrt und Automobilbau. Von 2010 bis 2012 war Achim Hofmann Geschäftsführer und Vertriebsleiter von Sapa Bozen in Italien. Von 2013 bis 2019 leitete Achim Hofmann Arconic's Business Development Projekte in Europa und Asien für die Geschäftsbereiche „Forgings and Extrusions“, „Engineered Structures“ und „Global Rolled Products and Extrusions“. Seit 2020 ist Achim Hofmann geschäftsführender Gesellschafter von Advanced-Materials-Concepts GmbH, und unterstützt seitdem die S1Seven GmbH bei der Entwicklung und Einführung „digitaler passports“ basierend auf Blockchain Technologie.

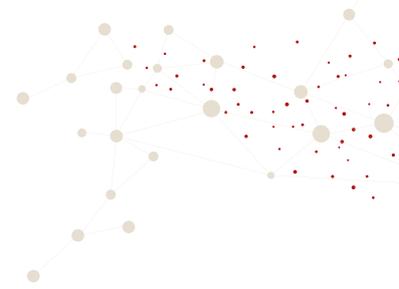
>> **MORITZ KOCH** hat Physik studiert, arbeitet aber bereits seit dem Jahr 2000 in der Wirtschaft. Seit 2002 beschäftigt Moritz Koch sich mit digitalen Plattformen, E-Commerce und digitaler Transformation. Aktuell führt Moritz Koch die Beratungsgesellschaft x.now GmbH sowie das Startup PaidTime. Darüber hinaus ist er Vorsitzender des Beirats der KAEFER-Gruppe aus Bremen.

>> **PROF. DR. TOBIAS KOLLMANN** Laut der Zeitschrift Business Punk gehört Prof. Dr. Tobias Kollmann als Forscher, Berater, Experte, Investor aber auch politischer Vordenker zu den 50 wichtigsten Köpfen der deutschen Start-up-Szene. Die Redaktion von politik & kommunikation zählt ihn ferner zu den bedeutendsten Akteuren der Digitalisierung im politischen Berlin. Brandwatch zählt „Prof Kollmann“ zu den TOP-10 der einflussreichsten Twitter-Autoren rund um das Thema „Digitale Transformation“ und „Digital Leadership“. Er ist Inhaber des Lehrstuhls für E-Business und E-Entrepreneurship an der Universität Duisburg-Essen und befasst sich schon seit 1996 mit wissenschaftlichen und praxisorientierten Fragen rund um die Digitale Transformation von Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. Laut der FAZ gehört er zu den 100 einflussreichsten Ökonomen in Deutschland und hat somit „Gewicht in Medien, Forschung und Politik“.

>> **NIKOLAI MALANOWSKI** ist Wirtschaftswissenschaftler, seit 2008 Geschäftsführer des WGM und glücklicher Teil der Generation X. Noch gut im Gedächtnis hat er das Platzen der New Economy-Blase im Jahr 2000. Dieses vermeintliche Ende kennzeichnet im Rückblick den Beginn einer neuen Ära. Die Erfahrung macht ihn heute hellhörig: Er hält es für wichtig, Digitalisierung zu verstehen und von Vorreitern zu lernen. Als Manager des Wissensnetzwerks WGM möchte er seinen Mitgliedern Orientierung beim Thema bieten.

>> **MICHAEL MAROTTA** verantwortet seit 2018 den Vertrieb Deutschland Mitte/Ost bei der 247TailorSteel GmbH. Im Mittelpunkt stehen für ihn seine Kunden und der Auf- und Ausbau langfristiger, erfolgreicher und vertrauensvoller Geschäftsbeziehungen. 247TailorSteel GmbH bedient Kunden unter anderem in den Branchen Metallbau, Elektronik, Maschinenbau, Automotive, Medizintechnik, Betriebstechnik, Luftfahrt, Konsumgüter, Handwerk.

>> **THORSTEN STUEMUND** begann seine Karriere als Edelstahl-Vertriebsmann im Mannesmann Konzern. Seit 1990 hatte er bei Voß Edelstahl in Neu Wulmstorf bei Hamburg verschiedene Funktionen, wie Produktmanager, Exportleiter, Einkaufsleiter, bevor er zusammen mit Markus Fischer im Jahr 2004 Geschäftsführer wurde. Seit dem Eintritt der beiden als Gesellschafter ist es gelungen aus Voß Edelstahl eine europaweite Gruppe mit 15 Lagerstandorten für 30 Abnehmerländern, eine eigene Spedition und eigenen Anarbeitungsbetrieb zu entwickeln. Als CEO der Voss Gruppe Europa verantwortet Herr Studemund den Einstieg in die Aluminium-Lagerhaltung mit, die bereits für gut 30 % des Gruppenumsatzes steht. Die neuesten Projekte sind digital basierte Vertriebs-/Logistikmodelle, mittlerweile auch in Ländern außerhalb Europas.



>> **MAILIN SCHMELTER** ist stellvertretende Bereichsleiterin Customer Insights am IFH Köln und der dort angesiedelten Marke ECC Köln. Im Anschluss an das Studium der Wirtschaftswissenschaft in Hagen, vertiefte Frau Schmelter ihre Kompetenzen in den Bereichen Marktforschung und Beratung zunächst als wissenschaftliche Mitarbeiterin und Doktorandin an der Fern-Universität in Hagen. Als Consultant für die Bereiche Vertrieb und Marketing fokussierte sie sich anschließend auf die praxisorientierte Analyse und Implementierung von strategischen und operativen Fragestellungen und Lösungsansätzen. Neben strategischen Fragestellungen beschäftigt sie sich vor allem mit individuellen Marktforschungs- und Beratungsprojekten mit den Schwerpunkten E-Commerce, Cross Channel Strategien, Plattformen und Payment.

>> **GUIDO SCHUMACHER** ist Geschäftsführer Vertrieb bei 247TailorSteel. Über 19 Jahre Erfahrung als Mitglied der Geschäftsleitung/-führung mit hoher interkultureller Kompetenz, vor allem in japanischen, englischen, holländischen und deutschen Unternehmen. Langjährige Erfahrung als Finance Manager und Kaufmännischer Leiter in internationalen Konzernen. Erfolgreicher Fokus auf Geschäftsentwicklung und strategischen Planung. Effektiv im Geschäftswachstum als auch in der Restrukturierung von mittelgroßen Unternehmen.

>> **HENRIK STEFFEN** ist Geschäftsführer und Gründer der Hamburger E-Commerce Agentur cgrd (sprich engl: see-grid). Die Agentur verhilft Unternehmen im Groß- und Onlinehandel zu mehr Erfolg durch die Digitalisierung von Handels- und Vertriebsprozessen. Kunden von cgrd wie der Elektrogroßhändler Zajadacz, der SHK-Großhändler Peter Jensen oder Voß Edelstahlhandel haben sich mit cgrd zu digitalen Vorreitern ihrer Branche entwickelt.

>> **MARTIN TEWES** ist seit 2019 Geschäftsführer der Inapa Deutschland GmbH und verantwortet die Bereiche Vertrieb, Marketing sowie die Digitalstrategie. Bevor der studierte Betriebswirt 2009 zur Inapa Deutschland GmbH kam, gründete er in Hongkong ein Unternehmen, das sich auf die Herstellung von Luxusverpackungen spezialisiert hat. Martin Tewes sieht aufgrund seiner Erfahrungen und der Entwicklung auf dem Papiermarkt enormen Handlungsbedarf für sein Unternehmen. Digitale Strategien bieten hierfür großes Potenzial.

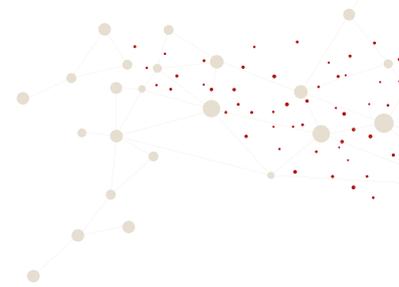
>> **GEORGY TOSKAR** Key Account Manager bei Xometry, spezialisierte sich im Studium an der TU Kaiserslautern und London South Bank Universität auf Maschinenbau und Finite Elemente Analysen. Nach seinem Abschluss betreute er Teams im Engineering Bereich und Digitalisierung mit Fokus auf technischen Vertrieb. Bei Xometry berät er Kunden bei der Wahl der Werkstoffe, Technologien, Projektmanagement und Projektabwicklung mit Hilfe der einfachen und effizienten Softwarelösung für die Beschaffung von Teilen On Demand.

>> **DR. DANIEL WERTH** arbeitet als Senior Researcher am Ferdinand-Steinbeis-Institut. Seine aktuellen Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen des Wettbewerbs von Unternehmensnetzwerken und der Verlagerung von Wertschöpfung. Im Rahmen seiner Promotion analysierte er die Gestaltungsmöglichkeiten von Organisationen und deren Mitarbeitern hinsichtlich Stabilität und Wandel unter Berücksichtigung organisationaler Einflussmaßnahmen im Bereich unternehmerischen Handelns und Wertschöpfungsprinzipien. Anknüpfend an die daraus gewonnenen Erkenntnisse erfolgte in den darauffolgenden Jahren ein Transfer als Gründer und Unternehmer in zahlreichen Unternehmen, mit einem permanenten Bezug in die wissenschaftliche Forschung.

>> **MARIO WOLTERS** Nach Studienaufenthalten in Deutschland, den Niederlanden, England und Italien, transformierte Mario Wolters gemeinsam mit dem Geschäftsführenden Gesellschafter Andreas Ege innerhalb von 3 Jahren einen 120 Jahre alten Elektrogroßhandel mit 1000 Mitarbeitern und 350 Millionen € Umsatz zu einem Technologiedienstleister und Best Practice Beispiel für Digitale Transformation im B2B-Handel in Deutschland.

## WIR DANKEN UNSEREN SPONSOREN





# KOSTENBEITRÄGE SYMPOSIUM DIGITALISIERUNG

## MITGLIEDER

250,00 EUR zzgl. MwSt. pro Teilnehmer bei Buchung bis Freitag, den 1. Oktober 2021  
300,00 EUR zzgl. MwSt. pro Teilnehmer bei Buchung nach Freitag, den 1. Oktober 2021

## NICHTMITGLIEDER

750,00 EUR zzgl. MwSt. pro Teilnehmer bei Buchung bis Freitag, den 1. Oktober 2021  
950,00 EUR zzgl. MwSt. pro Teilnehmer bei Buchung nach Freitag, den 1. Oktober 2021

## TAGUNGSPAUSCHALE

69,00 EUR zzgl. MwSt. für Speisen und Getränke während der Veranstaltung

## GET-TOGETHER 3. NOVEMBER 2021

Findet am Vorabend des Symposiums statt. Wir freuen uns, wenn Sie am Get-together im Dompalais Erfurt teilnehmen. Das Get-together wird von der Firma otefal coating GmbH gesponsert.

## TAGUNGSORT UND HOTEL

Dorint Hotel am Dom Erfurt, Theaterplatz 2, 99084 Erfurt  
Tel. 0361 - 6445 - 0, Fax 0361 - 6445 - 57  
E-Mail: [info.erfurt@dorint.com](mailto:info.erfurt@dorint.com)

Zimmerpreise: Einzelzimmer 149,00 EUR inkl. MwSt., Doppelzimmer 171,00 EUR inkl. MwSt.  
Buchung: Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung über den in dieser Einladung befindlichen Reservierungsbutton spätestens bis zum 22. Oktober 2021 selbstständig vor.

Hinweis: Bitte bezahlen Sie die Übernachtungskosten direkt beim Hotel.

Hinweis: Es werden selbstverständlich zu jeder Zeit die zum Zeitpunkt des Symposiums vor Ort geltenden Pandemie-Vorgaben umgesetzt. Hierzu informieren wir kurz vor Veranstaltungsbeginn nochmal gesondert.

Bitte beachten Sie: Ihre Anmeldung ist bindend. Eine Erstattung der vollständigen Teilnahmegebühren bei einer Stornierung ist nicht möglich.

Ja, ich möchte an dem  
WGM SYMPOSIUM DIGITALISIERUNG  
verbindlich teilnehmen!

ZUR ANMELDUNG

Zimmerreservierung