

ROUNDTABLE E-COMMERCE

powered by FDI

17. November 2022

VALUE HUB
Digital Architekten

OXID
esales

PHAINA



schnellervorlauf

TINYTREE



Ihr Gastgeber FDI Digital Business & Ihr Co Gastgeber Value Hub GmbH stellen sich vor



Thomas Reischer, Geschäftsführer

FDI Digital Business

Wir denken weiter...

Wir von FDI haben einen anderen Blick auf Ihr Unternehmen als Sie selbst. Von außen kommen wir auf andere Erkenntnisse und bringen so eine neue Sichtweise mit ein.

Spezialisiert auf den Maschinenbau und die produzierende Industrie begleiten wir Ihr Unternehmen in die E-Commerce Welt.

FDI führt, realisiert und begleitet Sie bei Ihrer digitalen Transformation in den Vertriebs-, Marketing- und Serviceprozessen.

Vielleicht entwickeln wir bald gemeinsam Ihren Online-Shop oder Ihre Kampagnen zur Leadgenerierung und Sichtbarkeit Ihres Unternehmens.

VERTRIEB 4.0

Digitaler
Vertrieb

B2B
E-Commerce

Digitales
Marketing

Value Hub GmbH

Wir sind die Architekten Ihrer digitalen Transformation in Marketing und Vertrieb mittelständischer, produzierender Unternehmen. VALUE HUB vereint **Pioniere der Digitalisierung, Industrieexperten, Digitale Startups und B2B Marketing-/ Vertriebsprofis** in gleicher Weise. Gemeinsam im Team mit unseren Kunden

🤝 entwickeln wir eine optimierte **DIGITALSTRATEGIE**

🤝 konzipieren **DIGITALES, automatisiertes MARKETING**

🤝 erarbeiten Lösungen für den **DIGITALEN VERTRIEB** und den **DIGITALEN SERVICE**

🤝 und unterstützen Sie bei der Auswahl der passenden **TECHNOLOGIEN**, der Optimierung ihrer **PROZESSE** und vor allem bei der **ORGANISATIONSENTWICKLUNG**



Petra Scherer, Geschäftsführerin

... nun wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen unseres Nachberichtes zum **ROUNDTABLE E-COMMERCE** unter der Leitfrage:

„Wie machen es denn die Anderen?“

Der **ROUNDTABLE E-COMMERCE**, ein Austauschforum unter Gleichgesinnten:

🤝 Voneinander lernen

🤝 Inspirieren lassen

🤝 Raum für Diskussionen

🤝 Gemeinsame Lösungsfindung

fand letztes Jahr am 17.11.2022 endlich wieder Live im brigk in Ingolstadt statt.



Gestartet wurde die Veranstaltung durch Erfahrungsberichte aus der PFEIFER Holding GmbH & Co. KG vertreten durch Carlos Carranza (CIO & CMO) und Florian Albrecht (Product Owner).



Gemeinsam mit Petra Scherer (Geschäftsführerin bei Value Hub GmbH) sprach Herr Carranza über das Thema „E-Commerce in der produzierenden Industrie – WARUM eigentlich?“ und gab spannende Einblicke hinter die Kulissen.

„Die Reise Richtung E-Commerce begann noch vor der Idee einen Online-Shop zu etablieren. [...] Man darf einen Gesamtprozess nicht nur im Kopf

haben, sondern muss ihn auch umsetzen, um am Ende des Tages auch profitieren zu können. Dazu gehören Systeme wie ein CRM, dazu gehört unser ERP-System, dazu gehören auch Systeme wie ein product information system [...]. [...] Digitalisierung spielt eine immer wichtigere Rolle. Gerade beim Thema: Beschleunigung von Betriebsprozessen. [...] Wir haben uns entschieden für ein Segment einen Webshop zu etablieren unter Einbindung aller Systeme, die für einen contact to cash notwendig sind. [...] Am Ende des Tages wollen wir Kunden begeistern, erreichen und dass diese auch über die digitalen Wege zu uns finden. [...]“ (Carlos Carranza)

Im Anschluss an seine Präsentation nahm sich Herr Carranza Zeit, um Fragen der Teilnehmer zu beantworten.

Nachdem Herr Carranza sich verabschiedet hatte, unterhielt sich Herr Florian Albrecht (li.) mit Herrn Thomas Reisacher (re., Geschäftsführer bei FDI Digital Business) über die Umsetzung des „Online Shop für das Produktgeschäft @ PFEIFER Group“, seine Erfahrungen mit der agilen Methode (hier: Scrum-Methode) und die Zusammenarbeit während des Projektes.

„[...] die Geschwindigkeit ist ein Riesenthema, [...] und das ist meine persönliche Meinung, was wir mit einer klassischen Methodik nie geschafft hätten in so kurzer Zeit, auch das Team so zu motivieren dieses Ziel zu erreichen. [...] Es hat sich ein ganz unglaublicher, [...] positiver Spirit entwickelt, sodass natürlich dann auch die Motivation bei jedem da war [...].“ (Florian Albrecht)



Auch Herr Albrecht nahm sich im Anschluss an seinen Vortrag noch Zeit, um bereits die ersten Fragen zu klären.

Unter dem Motto **„6x10“ – 6 Partner in 10 spannenden Minuten** folgten die Vorträge unserer Partner und Sponsoren der Veranstaltung.

Der erste Partner **OXID eSales AG** wurde durch Herrn Henry Göttler (Vorstand) vertreten.

OXID eSales gehört zu den führenden Anbietern von E-Commerce-Lösungen. Auf Basis der OXID eCommerce Engine können Onlinehändler und Hersteller individuelle, skalierbare Webshops implementieren und effizient betreiben.



Er stellte kurz die Firmengeschichte vor. Besprach die Zielgruppe von OXID eSales AG und ging auf den OXID eShop genauer ein.

„OXID selber baut nicht die Lösung, das machen die Partner [...] Oxid liefert die Plattform [...]“ (Henry Göttler)



Über **Park 7 – Büro für digitale Wertschöpfung** sprach Herr Maik Rico y Gomez (Geschäftsführer).

Er äußerte sich über die agile und interdisziplinäre Ausprägung des Unternehmens und lieferte einen Einblick in die Vorgehensweise seiner Firma.

„Wir sind eine Agentur für digitales Marketing und Vertriebs Lösungen. [...] und ausschließlich für B2B Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Produkten unterwegs und unterstützen in unterschiedlicher Art und Weise. [...] mit Content, Content Marketing und Marketing Automation Lösungen [...].“ (Maik Rico y Gomez)

Für PHAINA stand Herr Dominik Witt (Geschäftsführer) auf der Bühne und brachte uns sein Unternehmen und deren Arbeit anhand eines uns allen bekannten Spieles auf charmante Art und Weise näher.

„Wir beschäftigen uns mit dem Thema „Digitale Produktberatung“ [...] Kaufberatung mit Hilfe von KI [...]. B2B Produkte sind relativ komplexe Produkte [...] und werden dennoch so verkauft, offline. [...] Das Problem ist aber, dass wir bereits 3 Millionen fehlende Fachkräfte haben [...] und 70 % der Kunden [...] wünschen sich das, was sie bei Amazon und Co. sehen, warum versuchen wir nicht im B2B, die B2C Prozesse, die man überall sieht, [...] umzusetzen. Genau das machen wir [...].“ (Dominik Witt)



Design bei schnellervorlauf gmbh aus Ingolstadt.

„Zuerst ist da Ihr Unternehmen. Dann eine Idee. Dann eine Überzeugung. Dann ein roter Faden. Und schließlich ein gemeinsamer Plan: die Herzen Ihrer Zielgruppe im Sturm zu erobern. All das macht die Design- und Kommunikationsagentur schnellervorlauf von Hand und mit Hirn, in Wort und Bild,

analog wie digital. Seit 1999.“ (schnellervorlauf gmbh)

Geschäftsführerin Frau Sigrid Diewald sprach mit uns über Ihre Agentur und hatte einige bereits umgesetzte Designs von diversen Kunden u.a. Audi mit im Gepäck.

„Unser Job ist es Sie gut aussehen zu lassen. Wir wollen, dass man Ihre Produkte versteht. Dass Sie gesehen, gehört und gefunden werden. Der Kunde und seine Leistungen stehen bei uns im Mittelpunkt.“ (Sigrid Diewald)

Als nächstes betrat Stefan Füssinger, Mitgründer des Unternehmens **TINYTREE**, unsere Roundtable Bühne.

„**TINYTREE** ist ein perfekt eingespieltes Team aus Webentwicklern und 3D-Artists mit über 10 Jahren Erfahrung. Unsere Webagentur mit Sitz in Nesselwang im Allgäu hat seit ihrer Gründung im Jahr 2013 schon viele spannende und hochspezialisierte Projekte für nationale und internationale Kunden umgesetzt.“ (TINYTREE)



„Wir machen komplexe, technische Produkte spielerisch greifbar. [...] Wir haben mittlerweile fast 20 Jahre Erfahrung in 3D [...] und bedienen da eigentlich ausschließlich Maschinenbaukunden oder Kunden mit technischen Produkten. Hierbei unterscheiden wir eigentlich [...] 2 Arten von 3D Visualisierung zum einen die klassische 3D Visualisierung [...] und in den letzten Jahren [...] hat sich der Echtzeit Visualisierungsbereich immer weiter herauskristallisiert.“ (Stefan Füssinger)

Um die „6x10“ zu vervollständigen, ergriff zu guter Letzt Roland Klug, Geschäftsführer, von **twoeyes software gmbh**, deren Kerngeschäft, seit nun mehr 19 Jahren, die browserbasierte Softwareentwicklung sowie Weiterentwicklung bildet, das Wort.



„Wir sehen unsere Stärke wirklich als Softwarehersteller [...] wir kennen unsere Software ... können die Software an der Wurzel packen, das heißt bei Bedarf können wir auch heute noch [...] diese im Sinne des Kunden verändern [...] auf Anforderungen eingehen, die es vielleicht so noch nicht gibt [...].“ (Roland Klug)

Nachdem sich alle 6 Partner vorgestellt hatten fand bei Kaffee und Kuchen ein reger Austausch sowohl zwischen den Teilnehmern untereinander als auch mit den Partnern statt.

Fragen wurden gestellt, beantwortet und spannende Gespräche geführt.



Frisch gestärkt ging es weiter mit dem nächsten Vortrag **„Planerportal – ein Serviceportal für den indirekten Vertrieb @Kessel AG“**. Es tauschten sich Petra Scherer und Herrn Nicolai Molitor (Product Owner, Kessel AG) zu diesem Thema aus.



„Kessel ist ein absoluter [...] hidden Champion für die Kunden und die Unternehmen in der Branche der Entwässerungstechnik, natürlich ein absoluter Marktführer und Kessel hat sich als Ziel gesetzt Sicherheit zu schaffen, da wo Wasser fließt.“ (Petra Scherer)

„Das Kessel Planer Portal ist Teil unserer Homepage [...] wir haben hier kleine Checklisten [...] erste Kosten Schätzungen

[...] innerhalb weniger Zeit ... mit sehr speziellen Fragen [...] kann ich mir hier schon eine erste Kosten Schätzung holen [...].“ (Nicolai Molitor)

Nach diesem spannenden Vortrag wurde es für unsere Teilnehmer Zeit sich in verschiedene Rollen hineinzusetzen, denn wir luden zum **„Roundtable – mit Träumern, Realisten und Kritikern“** ein.

Diskutiert wurden folgende spannende Themen „B2B E-Commerce im Jahr 2035; Laufen agile Projekte besser ab und Relevanz von B2B Influencern“, ob man als Träumer, Realist oder Kritiker auf diese Themen blickte, entschied das Losverfahren.



Zu folgender Fragestellung „Das E-Commerce im B2B adressiert oft eine bekannte Zielgruppe – warum ist die (digitale) Vermarktung so wichtig für den Erfolg?“ trafen sich Jan Mair (IT-Teamleiter, Park 7 GmbH), Sigrid Diewald, Linda Holzmann (Digital Marketing Manager, FDI Digital Business) und Thomas Reisacher auf der Bühne.

„[...] Bedarfserkennung, Marktanalyse das sind Lead Management Themen, das heißt es wird immer wichtiger heute in diesen Phasen sichtbar zu werden, in diesen Phasen letztendlich als Unternehmen auch präsent zu werden [...]“ (Thomas Reisacher)



Die Marktsituation hat sich verändert oder verändert sich immer weiter, es kommen neue Firmen auf den Markt. Man muss [...] darauf achten in seiner Zielgruppe sichtbar zu sein und dass [...] haben die Kunden mittlerweile erkannt. [...] Es bedarf heute mehrerer Touchpoints und deswegen sind auch weitere Kanäle wichtig zum Beispiel Social Media,

dass man auf LinkedIn präsent ist oder Facebook, [...] je nachdem, was natürlich zu dem Kunden passt. [...] (Linda Holzmann)



„Die Identifikation der Marke muss für alle Touchpoints konsistent sein, obwohl die Zielgruppen sehr unterschiedlich sein können, damit die Glaubwürdigkeit und die Authentizität der Firmen dann auch gewahrt ist. Und das kann über Design einfach funktionieren. [...]“ (Sigrid Diewald)

„Es gibt das Thema Scoring [...], wenn wir über Lead Management und grad auch Marketing Automation sprechen. Wir wollen unsere Leads bewerten [...] und parallel zum Scoring auch an den Vertrieb direkt [...] geben. [...] Wir können nur scoren und [...] an den Vertrieb übergeben, wenn wir auch Daten haben. [...]“ (Jan Mair)

Zum Abschluss des offiziellen Teils der Veranstaltung nahm uns Petra Scherer zum Thema „Agiles Arbeiten – ist das wirklich cool und macht das auch Spaß?“ noch einmal mit und hatte für alle noch eine spannende Aufgabe im Gepäck, um das agile Arbeiten an einem praktischen Beispiel den Teilnehmern näher zu bringen.

„In einem agilen Scrum Projekt gibt es immer diese vier verschiedenen Gruppen. Den Stakeholder ..., den Produkt Owner..., den Scrum Master ... und das Entwicklungsteam. ... alles beginnt immer mit einem sogenannten Produktbacklog, dass ist die Planung das heißt wir überlegen uns was wir machen in sogenannten User Storys [...]“ (Petra Scherer)



Das Resultat war dieses gelungene Foto, welches von unseren Teilnehmern im Rahmen eines spontanen agilen Scrum Projektes entstanden ist:



Anschließend wurde der Tag mit leckerem Essen, kalten Getränken und interessanten Gesprächen abgerundet.



Vielen Dank an all unsere Partner, die es uns überhaupt ermöglicht haben, diese Veranstaltung so auf die Beine zu stellen, sowie an all die Teilnehmer.

Wir freuen uns bereits auf den nächsten ROUNDTABLE E-COMMERCE im Jahr 2023.

Ihr Team von FDI