



## Prof. Dr. Christian Stummeyer

Stummeyer Consulting GmbH, Senior Partner und Geschäftsführer

Prof. Dr. Christian Stummeyer zählt zu den führenden deutschen Digitalexperten und ist Inhaber der Professur Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce an der TH Ingolstadt. Nach langjährigen Stationen bei der Boston Consulting Group und im internationalen Führungskreis der Siemens AG gestaltet er als E-Commerce-Unternehmer die Wachstumsstrategie eines führenden Online-Händlers für Premium-Designer Möbel maßgeblich. Der erfahrene Unternehmensberater leitete als Geschäftsführer das Management-Beratungsgeschäft der UDG United Digital Group, der größten deutschen Digitalagentur. Zudem ist er wissenschaftlicher Leiter des bayerischen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz in Ingolstadt und ein gefragter Keynote-Speaker. Christian Stummeyer ist „Certified Speaking Professional“ (CSP) und damit Träger der weltweit anerkannten Qualitätsauszeichnung für Vortragsredner.

KI / AI  
  DIGITALISIERUNG  
  DISRUPTION  
  NEW WORK  
  TRANSFORMATION  
  GENERATION Y/Z  
 INNOVATION  
  START-UP KULTUREN  
  ZUKUNFT  
  WISSENSCHAFT  
  CONSULTING  
  MARKETING

### THEMENSCHWERPUNKTE

- » Wirtschaft
- » Zukunft
- » Digitalisierung
- » Consulting
- » Künstliche Intelligenz

### EXPERTISE / PROJEKTE

- » Über 450 Auftritte (Keynotes, Impulsvorträge, Seminare) auf internationalen Bühnen in den letzten zwei Jahren
- » Auszeichnung als Certified Speaking Professional (CSP)
- » Über 100 zufriedene Beratungskunden in den letzten 20 Jahren, darunter DAX-Konzerne, namhafte Mittelständler und bekannte Familienunternehmen

### BERUFSERFAHRUNG

(UNTERNEHMEN / POSITIONEN / BRANCHE)

- » Wissenschaftlicher Leiter von ANIN
- » Seit 2016: Inhaber der Professur „Wirtschaftsinformatik & Digital Commerce“ an der TH Ingolstadt
- » 2014-2016: Geschäftsführer der UDG United Digital Group
- » Seit 2009: E-Commerce Unternehmer und geschäftsführender Gesellschafter bei VON WILMOWSKY
- » Führungskreis der Siemens AG in München

### TÄTIGKEITSBEREICHE

- » Keynote Speaker und Redner
- » Strategieberater für Digitalisierung und KI
- » Professor für Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce
- » Beiratsmitglied und Investor

### KUNDEN / REFERENZEN / SONSTIGES

ABB, ARAG, BASF, Beam Suntory, Boston Consulting Group, CONET, consult.IN, DEVK, eTail Germany, HYMER, IHK München & Oberbayern, Iavera Naturkosmetik, Logitech, Management Forum Starnberg, MediaMarktSaturn, Microsoft, Olympus, PANDION, Retailtech Hub, Rid Stiftung, Siemens AG, Sparkassen Kreditpartner, Springer Verlag, TH Ingolstadt, TÜV Rheinland, United Digital Group, Unitymedia, Universität St. Gallen, WBR Worldwide Business Research, YUNEX

### FORMATE & SPRACHEN

- |   |  |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Beratung      | <input checked="" type="checkbox"/> Vortrag              |
| <input type="checkbox"/> Training                 | <input checked="" type="checkbox"/> Seminar / Workshop   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Coach         | <input checked="" type="checkbox"/> Mentor               |
| <input checked="" type="checkbox"/> Business-Talk | <input checked="" type="checkbox"/> (Podiums-)Diskussion |
| <input checked="" type="checkbox"/> Interview     | <input checked="" type="checkbox"/> Testimonial          |

### Verfügbar

- offline  ja    nein  
 online  ja    nein



## VORTRÄGE / BERATUNG / SEMINARE

### » Megatrend KI - Zeitreise der Künstlichen Intelligenz

- Anwendungsfelder der KI in Marketing und Vertrieb für besseren Service und mehr Umsatz
- KI - Einsatz an der Kundenschnittstelle - aktuelle KI-Trends im Unternehmen und ihr revolutionäres Potenzial
- Generative KI im Einsatz - wie verändern ChatGPT, Midjourney & Co. Unternehmensprozesse und Arbeitswelt

### » Der Kunde der Zukunft - in B2C und B2B - Verstehen, überraschen, begeistern

- Erfolgsstrategien für Digital-Marketing und -Vertrieb
- Die 11 Thesen zum digitalen Kunden der Zukunft - wie Sie Digital Natives erreichen und gewinnen
- Nudging, Convenient Commerce und Predictive Selling

### » Digitale Geschäftsmodelle - Erfolgsfaktoren, die Sie kennen sollten

- Wie Sie die Pain Points Ihrer Kunden erkennen und daraus ein digitales Geschäftsmodell entwickeln
- Wie Sie als Hersteller oder Händler mit Amazon in B2C und B2B erfolgreich werden
- Wie Sie die richtigen Talente für die Arbeitswelten der Zukunft finden und entwickeln

## VORTRÄGE / BERATUNG / SEMINARE

### » Vertrieb über Online - Marktplätze

- Erfolgreicher Produktvertrieb auf Amazon, Alibaba, Mercateo & Co. für Hersteller und Händler
- Die richtige Strategie für die richtigen Marktplätze im B2B- und B2C-Onlinevertrieb
- Das eigene Marktplatz-Geschäft erfolgreich umsetzen

### » Digital Commerce im B2B

- Erfolg im E-Commerce für Hersteller, Dienstleister und Händler
- Die richtige E-Commerce-Strategie im B2B-Bereich entwickeln
- Die E-Commerce-Roadmap definieren und umsetzen

### » Coaching

- Coaching von Vorständen, Geschäftsführern, Gesellschaftern, Eigentümern und Aufsichtsräten
- Die Erarbeitung der digitalen Vision, der Digitalstrategie und der digitalen Roadmap für das Unternehmen

## INFORMATIONEN

- Individuelle Inhaltsanpassung möglich
- Handout und weitere Unterlagen

## MEDIEN



### » Amazon für Entscheider

(ISBN: 3658274263)

### » Plattformökonomie im Gesundheitswesen

(ISBN: 3658359900)