

Markt und Standort

Angebote, die weiterbringen. Leistungen, die überzeugen. Firmen, die man kennen sollte. Die Unternehmensplattform im *Wirtschaftsblatt*.



Digitaler Revolutionär der Veranstaltungs- und Messebranche: WWM-CEO Dr. Christian Coppeneur-Gülz

Eine Revolution in der Live-Kommunikation

Die digitale Kommunikation über *Smartphones* und *Tablet-PCs* nimmt weiter zu. Daraus resultierend steigt als gegenläufiger Trend auch das Bedürfnis an Live-Kommunikation. Das Unternehmen WWM revolutioniert die Live-Kommunikation durch integriertes Eventmanagement mittels webbasierter Software.

Wenn Sie mich fragen, ob wir im Messebau tätig sind, sage ich ja“, eröffnet Dr. Christian Coppeneur-Gülz, CEO der WWM GmbH & Co. KG. „Doch wenn Sie mich fragen, ob wir im Großformatdruck oder im Eventmanagement tätig sind, muss ich ebenso ja sagen!“ Sein Unternehmen ermöglicht Live-Kommunikation auf Knopfdruck, über die Nutzung der Software „myWWM“ und durch das Bereitstellen aller nötigen Ressourcen im eigenen Logistik-Center in Alsdorf. Für das Geschäftsmodell von WWM gibt es keinen vergleichbaren Wettbewerber. Das liegt an dem systematischen integrierten Ansatz, den der promovierte Wirtschaftsinformatiker Coppeneur-Gülz gemeinsam mit Prof. Dr. rer. pol. habil. Ing. Thomas Fischer, Leiter des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik & Informationsmanagement an der WHU Koblenz entwickelt hat. „Wenn Sie eine Broschüre haben, dann ist das zunächst nur ein Produkt“, erklärt er, „erst durch das Bereitstellen des Produkts in unserem Logistik-Center wird es zur Ressource.“ Derzeit lagern dort etwa 10.000 unterschiedliche Artikel.

Die Zusammenarbeit mit Kunden basiert auf der Prozessberatung der jeweiligen Live-Kommunikationskanäle. Dies können Messeauftritte sein, bundesweit durchgeführte Tage der Offenen Tür oder auch die Ausstattung von Außendienstlern mit Ersatzteilen oder Werbematerial. Voraussetzung dafür, dass diese Lösungen funktionieren, ist die Verfügbarkeit des Materials.

Event Resource Management (ERM) leicht gemacht

Darum kümmert sich WWM ebenso wie um die Bereitstellung etwa von

Kaffeemaschinen, Getränken, Süßwaren sowie den benötigten Aufbauten etwa im Kernbereich Messebau. Die Bewirtung mit Kaffee beispielsweise kann über die Software entsprechend dem Umfang der Veranstaltung gebucht werden. *Event Resource Management* wird dabei zum Kinderspiel: Mit einigen Klicks ist eine Veranstaltung in wenigen Minuten geplant.

Gesteigerte Effizienz durch optimierte Prozesse

Auch die Messestände kommen bei häufiger Nutzung derselben Elemente bei weitem günstiger. Den WWM-Monteuren ist die einheitliche Bauweise bekannt, wodurch Arbeitszeit eingespart wird. Dies spielt bei jährlich mehr als 2.000 durchgeführten Events eine erhebliche Rolle. Der Clou jedoch ist, dass die Messesysteme kostenfrei aus der so genannten WWM-Cloud gestellt werden. Kostenpflichtig hingegen sind die über die Software bestellten Services, inklusive der für die Bereitstellung nötigen Logistik und einer Ausstellungsversicherung.

Jüngst hat der Messe- & Event-Dienstleister auch mit gewohnten Organisationsstrukturen gebrochen. So existieren keine Abteilungen in klassischem Sinne mehr, sondern interdisziplinäre Teams, die die Kunden branchenspezifisch betreuen. Bei großen Unternehmen besteht gewöhnlich schnell Zustimmung zur integrierten Marketing-Lösung. Bei einigen Mittelständlern herrscht dagegen zunächst Skepsis, bis sie die Effizienz der Lösung erkennen.

Nachdem die Software genutzt wurde,



kann auf Basis der Datenanalyse der Einsatz der Live-Kommunikation für die Zukunft optimiert werden. „Die Software mit Daten wird ebenfalls zur Ressource“, erläutert Dr. Coppeneur-Gülz. „*Business Intelligence* dient somit als *Controlling-Tool* zur Steuerung der entsprechenden Projekte und Prozesse.“ Ein weiterer Vorteil: Die Software kann auch direkt mit einem SAP-System verknüpft werden.

Know-how direkt vor Ort

WWM beschäftigt heute mehr als 60 Mitarbeiter, darunter Designer, Ingenieure, Architekten, Logistiker und Handwerker. Einzelne Mitarbeiter sind als sogenannte „Implants“ sogar bereits vor Ort bei Kunden tätig. Neben dem zunehmenden Geschäft mit Messeständen, die für kleine Flächen optimiert sind, werden nach wie

vor auch große, individuelle Stände mit bis zu 1.000 Quadratmeter Standfläche angefertigt. Doch auch die Kunden tendieren heute weit stärker zur Stückelung ihrer Zielgruppen, daher rührt der Trend zu kleineren und verschiedenen Events. Insbesondere *Recruiting-Messen* stellen derzeit den am schnellsten wachsenden Teilmarkt der Live-Kommunikation dar – ein Gebiet, für das sich WWM mit einem Team von Spezialisten bereits bestens aufgestellt hat. ■

WWM GmbH & Co. KG

Rebecca Hierlwimmer

Director Marketing Communications

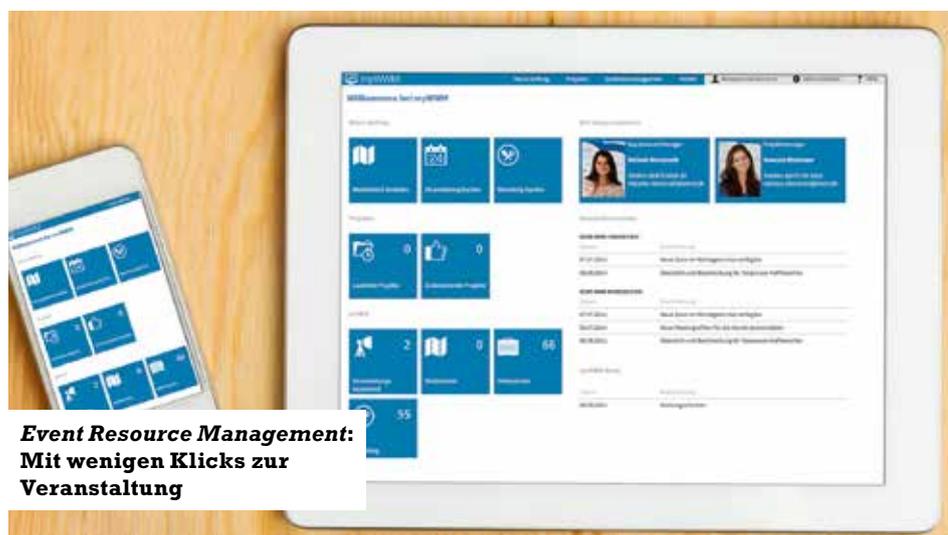
Hans-Georg-Weiss-Straße 18

52156 Monschau

Tel.: 024 72 / 99-1057

rebecca.hierlwimmer@wwm.de

www.wwm.de



**Event Resource Management:
Mit wenigen Klicks zur
Veranstaltung**



**Verlässlichkeit: Über 2.000
Veranstaltungen betreuen die
60 WWM-Mitarbeiter im Jahr**