

20./21. Mai 2019 | Titanic Chaussee Hotel Berlin

# #Strategiegipfel B2B E-Commerce & E-Business

---



**PISTOR**

Jonas Höltschi  
Leiter E-Business



**CheMondis**

Sebastian Brenner  
Managing Director



**scrappeL**

Matthias Spanic  
Geschäftsführer



**FORCH**

Alexander Emmert  
Geschäftsbereichsleiter Digital  
Business International



**uvex**

Martin Leusmann  
Geschäftsführer Vertrieb



**WEGMANN**  
automotive

Dominik Schulz  
Director Digital Business



**TAKKTAG**  
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Peter Bruhn  
Senior Digital Advisor



**FESTOOL GROUP**

Fabian Ertinger  
Head of Product  
Database Marketing



**BECHTLE**

Peter Weisbach  
Leiter Digital Business

---

E-Commerce & Omnichannel-Vertrieb | E-Commerce in mehrstufigen Vertriebsmodellen | Händlerintegration  
 B2B Marktplätze | E-Business Roadmap | Digitale Geschäftsmodelle, Produkte & Services  
 Product-Information-Management (PIM) | B2B-Shop-Lösungen | Digital Touchpoints & Customer Journey  
 Marketing Automation | E-Commerce & IoT/Industrie 4.0



# Wir bringen Entscheider zusammen.



Strategiegipfel B2B E-Commerce  
& E-Business 20./21. Mai 2019



Zielgruppe / Teilnehmer  
Leiter / Geschäftsführer  
Marketing, Leiter /  
Geschäftsführer Vertrieb,  
Leiter E-Business, Leiter Digital  
Business, Leiter E-Commerce,  
Leiter Webshop, Leiter B2B



Location  
Titanic Chaussee Hotel Berlin  
[titanic.com](http://titanic.com)



Networking Dinner  
tba



Warm Up  
19. Mai 2019, ab 19 Uhr

E-Commerce- und Omnichannel-Konzepte haben erfolgreich Einzug gehalten im B2B. Dabei geht es schon längst nicht mehr nur um den Aufbau eines digitalen Vertriebskanals oder die Transformation des Kerngeschäftes. Eine nachhaltige E-Business-Strategie umfasst mehr: Wie können etwa neue Geschäftsmodelle, Produkte und Services erfolgreich umgesetzt und am Markt platziert werden? Welcher Vertriebsansatz ist im Plattformzeitalter zukunftsfähig?

Beim Strategiegipfel erhalten Sie Einblick in die Strategien von mehr als 20 Herstellern, Händlern und Vorreitern des B2B E-Commerce.

Erweitern Sie Ihr Netzwerk und bringen Sie so Ihr E-Business voran!



**Martin Groß-Albenhausen**  
Stellvertretender  
Hauptgeschäftsführer bevh



**Sebastian Krzonkalla**  
Director Event Production  
+49 (0)30 – 6098 50-949  
[skrzonkalla@project-Networks.com](mailto:skrzonkalla@project-Networks.com)

Auszug Teilnehmer 2018



Alexander Bürkle



B/S/H/



Warm Up - 19. Mai 2019, 19 Uhr

Ab 19.00 Uhr laden wir Sie zu einem kühlen Getränk mit Kollegen in der Hotelbar ein. Der Abend bietet Gelegenheit für ein erstes Kennenlernen.

Tag 1 - 20. Mai 2019

ERÖFFNUNG

**Martin Groß-Albenhausen, Stellvertretender Hauptgeschäftsführer, bevh**

VORMITTAG

**B2B Marktplätze & Plattformökonomie**

**KEYNOTES**

**Peter Weisbach, Leiter Digital Business, Bechtle AG**  
Marktplatz & digitale Business Transformation bei Bechtle

**Sebastian Brenner, Managing Director, CheMondis GmbH**  
CheMondis – Digitizing old economy B2B sales and marketing

**Matthias Spanic, Geschäftsführer, scrappel GmbH**  
Wie SCRAPPEL den Wertstoffhandel revolutioniert: MVP Phase, Markteintritt & lessons learned

**Dietrich Böntgen, Head of Sales Metal & Mining XOM Materials GmbH**  
Case Study XOM: Online-Marktplatz für alle Produkte und Dienstleistungen rund um die Fertigungsindustrie

**PANELDISKUSSION**

Digitale Ökosysteme im B2B  
Vom Online-Shop zum digitalen Geschäftsmodell  
Chancen von B2B Marktplätzen für Hersteller  
Hersteller als Betreiber von Marktplätzen?  
Wie baut man erfolgreich ein MVP für einen Marktplatz?  
Marktplatz vs. eigener Online-Shop?  
Case Studies Marktplätze aus unterschiedlichen Branchen  
Erfahrungen mit Amazon Business aus Herstellersicht

**Peter Weisbach, Sebastian Brenner & Matthias Spanic**

NACHMITTAG

**E-Commerce & Omnichannel-Vertrieb in direkten & mehrstufigen Vertriebsmodellen**

**KEYNOTES**

**Alexander Emmert, Geschäftsbereichsleiter Digital Business International, Theo Förch GmbH & Co. KG**  
Wieviel Transformation verkraftet eine Organisation? Change Management, Omnichannel & Multi Touch Point Vertrieb

**Martin Leusmann, Geschäftsführer Vertrieb, UVEX SAFETY GROUP GmbH & Co. KG**  
Digitale Anforderungen im direkten & indirekten B2B-Geschäft

**PANELDISKUSSION**

Organisatorische Einbettung digitaler Vertriebswege in das Vertriebsmodell  
Vom Multichannel- zum Omnichannel-Vertrieb  
Konsistentes kanalübergreifendes Pricing  
Umgang mit Kanalkonflikten  
Einbindung und Digitalisierung von Handelspartnern

**Martin Leusmann & Alexander Emmert**

ABEND

**Networking Dinner**

Kontakte knüpfen in entspannter Atmosphäre in einer der schönsten Locations der Stadt

Referenten



**Martin Groß-Albenhausen**  
Stellvertretender Hauptgeschäftsführer bevh



**Peter Weisbach**  
Leiter Digital Business Bechtle AG



**Sebastian Brenner**  
Managing Director CheMondis GmbH



**Matthias Spanic**  
Geschäftsführer scrappel GmbH



**Alexander Emmert**  
Geschäftsbereichsleiter Digital Business International Theo Förch GmbH & Co. KG



**Martin Leusmann**  
Geschäftsführer Vertrieb UVEX SAFETY GROUP GmbH & Co. KG



**Dietrich Böntgen**  
Head of Sales Metal & Mining XOM Materials GmbH

Tag 2 - 21. Mai 2019

VORMITTAG

NACHMITTAG

### Marketing Automation, Analytics & datengetriebenes E-Business

#### KEYNOTES

**Fabian Ertinger, Head of Product Database Marketing, Festool Group GmbH & Co. KG**

Klassische Mehrkanalkommunikation war gestern: Ganzheitliche & persönliche Kundenerlebnisse an allen Touch-Points durch Marketing Automation

**Dominik Schulz, Director Digital Business, WEGMANN automotive GmbH**

Einsatz von KI & Chatbots zur Optimierung von Marketingprozessen

#### PANELDISKUSSION

Was bedeutet es, ein datengetriebenes B2B-Unternehmen zu sein?

Wie schafft man die Voraussetzungen für datenbasierte Geschäftsmodelle?

Optimierung des Lead Managements

Automatisierung von Marketingprozessen

Verbesserte Zusammenarbeit von Marketing & Vertrieb

Customer Journey & Integration von Touchpoints

KI & Chatbots

**Dominik Schulz & Fabian Ertinger**

### Skalierung & Internationalisierung

#### KEYNOTE

**Martin Gaubitz, Leiter E-Commerce & Online-Marketing, J. Schmalz GmbH**

Projektsteuerung & global Rollout eines Online-Shops  
Skalierbarkeit von B2B E-Commerce-Lösungen  
Internationalisierung: Heterogene technische & organisatorische Anforderungen in unterschiedlichen Märkten

### Digital Roadmap & Agilität

#### KEYNOTES

**Andreas Hart, Director Digital Business, AVENTICS GmbH**

Vom Online-Shop zur digitalen Business Transformation: Nachhaltigkeit, Customer Experience & Marketing Automation

**Peter Bruhn, Senior Digital Advisor, TAKKT AG**

E-Business & die Digitalstrategie der TAKKT AG

#### PANELDISKUSSION

E-Business-Roadmap

Digitale Geschäftsmodelle, Produkte & Services

Kulturwandel & unternehmensweites „Digital Mindset“

Agilität aus Voraussetzung für erfolgreiches E-Business

Digital Hubs, Labs & Co: Kann man sich auf diesem Weg

Agilität ins Unternehmen holen?

Wettbewerbsvorteile dank kurzer Time-to-Market

MVPs als Enabler für bessere Time-to-Market

**Peter Bruhn, Jonas Höltzchi, Leiter E-Business Pistor AG, & Andreas Hart**

### Referenten



**Fabian Ertinger**  
Head of Product Database Marketing  
Festool Group GmbH & Co. KG



**Dominik Schulz**  
Director Digital Business  
WEGMANN automotive GmbH



**Martin Gaubitz**  
Leiter E-Commerce & Online-Marketing  
J. Schmalz GmbH



**Andreas Hart**  
Director Digital Business,  
AVENTICS GmbH



**Peter Bruhn**  
Senior Digital Advisor  
TAKKT AG



**Jonas Höltzchi**  
Leiter E-Business  
Pistor AG

# Anmeldung Strategiegipfel B2B E-Commerce & E-Business 20. & 21. Mai 2019

per Fax an +49 (0)30 6098 50 999 oder online  
unter <https://project-networks.com/Anmeldung-ECOM> 

## Ihr Gipfelpaket enthält:

- > Die Teilnahme am umfangreichen Rahmenprogramm (Vorträge, moderierte Workshops, Impulsvorträge mit Projektgruppen, Networking)
- > Bis zu drei Workshops sind in Ihrer Buchung inkludiert
- > Individuell zugeschnittener Ablaufplan mit vorqualifizierten Expertengesprächen mit Fachkollegen, Referenten und Partnern anhand Ihrer Themenwünsche
- > Gipfelunterlagen in Buchform mit umfassenden Informationen zum Gipfel und allen beteiligten Unternehmen
- > Downloadoption der Vortragsunterlagen im Nachgang  
Zugang zum geschützten Website-Bereich: aktuelles Programm, angemeldete Fachkollegen und Partnerunternehmen, Angabe Ihrer Themenwünsche und Auswahl der Gesprächspartner für das 1:1
- > Networking sowie Anmeldung für max. drei Workshops
- > Networking Dinner am ersten Konferenzabend
- > Teilnahmebestätigung

## STRATEGIEGIPFEL

### Ticketbuchung (Preis zzgl. MwSt & exkl. Übernachtung)

- **995 €** für das Corporate-Gipfelpaket
- **495 €** für das Startup-Gipfelpaket (existiert < 3 Jahre, < 20 Mitarbeiter)
- **295 €** für das öffentliche Einrichtung/NGO-Gipfelpaket
- Ich möchte das Zimmerkontingent von project networks in Anspruch nehmen. Bitte senden Sie mir das Reservierungsformular zu. (Je nach Verfügbarkeit - Zimmerkontingent limitiert.)

### Buchungscode \_\_\_\_\_

Sollten Sie einen besonderen Buchungscode erhalten haben, tragen Sie diesen bitte hier ein.

## KONTAKT

_____	_____
Anrede	Titel
_____	_____
Vorname	Nachname
_____	_____
Position	Unternehmen
_____	_____
Straße	Nr.
_____	_____
PLZ	Stadt
_____	_____
Land	
_____	
E-Mail	
_____	
Telefonnummer (inklusive Durchwahl)	
_____	
Mobilfunknummer	
_____	
Anmerkungen	

## RECHNUNG

Wir senden die Rechnung per E-Mail als PDF

### Rechnungsadresse (wenn abweichend)

_____	
Unternehmen	
_____	_____
Straße	Nr.
_____	_____
PLZ	Stadt
_____	_____
Land	
_____	
Bemerkung	
_____	
VAD-ID (bei Rechnung ins Ausland)	

## Allgemeine Geschäftsbedingungen

**Anmeldung:** Dieser Vertrag kommt zustande, sobald er von Seiten der project networks GmbH schriftlich bestätigt worden ist. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher MwSt. Sie erhalten eine Rechnung über das gebuchte Gipfelpaket.

**Stornierung:** Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei Stornierung der Teilnahme bis sechs Wochen vor Veranstaltungstermin erhebt project networks 50%, bei Stornierung innerhalb von sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen 100% der Teilnahmegebühr als Stornogebühr. Anstelle einer Stornierung kann die Anmeldung auch an einen adäquaten Stellvertreter (leitender Manager des gleichen Unternehmens) übertragen werden. Storniert project networks die Veranstaltung, wird die Teilnahmegebühr erstattet. project networks haftet nicht für eine Absage, Veränderung oder zeitliche Verschiebung einer Veranstaltung aufgrund höherer Gewalt (u.a. kriegerische Auseinandersetzungen, Unruhen, terroristische Bedrohungen, Naturkatastrophen, politische Beschränkungen, Streiks etc.). **Daten:** Unsere Datenschutzerklärung finden Sie unter [project-networks.com/datenschutz](https://project-networks.com/datenschutz). Mit Ihrer Anmeldung willigen Sie ein, dass Ihre Daten genutzt werden, um allen Beteiligten eine zielgerichtete Vor- und Nachbereitung der Veranstaltung und das Networking im geschlossenen Teilnehmerkreis auf und nach dem Gipfel zu ermöglichen. Eine Weitergabe der Daten an dritte Unternehmen, die nicht an der gebuchten Veranstaltung beteiligt sind, erfolgt nicht. Die beteiligten Personen erklären sich mit Bild- und Tonaufzeichnungen bei Veranstaltungen von project networks GmbH einverstanden. Sämtliche Rechte an Bild und Ton sind project networks GmbH vorbehalten.

## Bestätigung

- Hiermit erkläre ich mich mit den o.g. Geschäftsbedingungen der project networks GmbH einverstanden.

## News & Updates

- Ich möchte künftig frühzeitig per E-Mail über anstehende Veranstaltungen informiert werden, um z.B. von Frühbuecherkonditionen zu profitieren.

\_\_\_\_\_

Datum

\_\_\_\_\_

Unterschrift