

26./27. Mai 2020 | Mövenpick Hotel Berlin

#Strategiegipfel B2B E-Commerce & E-Business

Digitale Vertriebskanäle, Marktplätze & Geschäftsmodelle im B2B



Ales Drabek
Chief Digital & Disruption
Officer



Karl Zank
Head of Global
Online Business Development



Dr. Thomas Salditt
Vice President Digital
Business Enabling



Michael Stenberg
Head of Digital Marketing



Martin Groß-Albenhausen
Stellv. Hauptgeschäftsführer



Matthias Bösch
Head of Digital Business



Martin Hepp
Geschäftsführer



Matthias Knopf
Head of Digital Marketing



Bernhard Falch
Head of Digital Marketing
& Sales

E-Commerce & Omnichannel-Vertrieb | E-Commerce in mehrstufigen
Vertriebsmodellen | Händlerintegration | B2B Marktplätze
Plattformökonomie | E-Business Roadmap | PIM | B2B-Shop-Lösungen
Digital Touchpoints & Customer Journey
E-Commerce & IoT | Industrie 4.0



Wir bringen Entscheider zusammen.



Strategiegipfel
B2B E-Commerce &
E-Business
26./27. Mai 2020



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



Gipfel-Location
Mövenpick Hotel Berlin



Networking Dinner
in der Wartehalle
Berlin-Mitte



Warm Up
25. Mai ab 19.00 Uhr

Digitale Vertriebskanäle, Marktplätze & Geschäftsmodelle im B2B

Die Entwicklung und Umsetzung einer Digital Business Strategie ist für die meisten Unternehmen im B2B essenziell. Vertriebswege, Wertschöpfungsketten und Kundenanforderungen ändern sich, neue Player betreten die Bühne, ganze Märkte befinden sich im Umbruch. In einem solchen „VUCA-Environment“ die richtigen Entscheidungen zu treffen, ist nicht trivial. Denn neben dem Aufbau und der Weiterentwicklung digitaler Vertriebskanäle geht es immer stärker auch um neue Geschäftsmodelle und die grundsätzliche Frage, wie der zukünftige Erfolg des Business langfristig abgesichert werden kann.

In der praktischen Umsetzung stoßen viele Unternehmen schnell an Grenzen, etwa im Umgang mit Produkt- und Kundendaten. Ohne eine solide Basis wird das Projekt „Digital Business“ nicht selten zu einer Mission Impossible.

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!

Vorsitz | Moderation



Martin Groß-Albenhausen
Stellv. Hauptgeschäftsführer
Bundesverband E-Commerce und
Versandhandel Deutschland e.V.



Networking ohne
Zufallsfaktor



Trendthemen und
Best Practices



Austausch mit
Führungskräften
auf Augenhöhe



Zielgerichtete
Vorbereitung im
Veranstaltungsportal



Maximale Zeiteffizienz
und Nachhaltigkeit



Individuelle
Ablaufpläne

WARM-UP | 25. MAI

ab 19.00 Bei einem kühlen Getränk an der Hotelbar bietet sich die Gelegenheit für einen ersten Austausch mit anderen Gipfelteilnehmern in entspannter Atmosphäre.



TAG 1 | 26. MAI

08.15 **Registrierung**

09.00 **Eröffnung durch den Vorsitzenden und project networks**

09.15-09.45 **BEST PRACTICE VORTRAG**

Die Rolle des Distributors im Wandel: Conrad auf dem Weg zum B2B Plattformbetreiber

- > Conrad - Eine moderne B2B Beschaffungsplattform für Produkte, Services und IoT connectivity
- > Wie Conrad innerhalb von 3 Jahren einen B2B Marketplace mit 10 Mio Produkten aufgebaut hat
- > Ausgewählte Services als Basis des Erfolgs: OCI und Procurement-Systeme, Machine-to-Machine Ordering, Machine Learning Services



Ales Drabek
Chief Digital & Disruption Officer
Conrad Electronic SE

09.45-10.15 **BEST PRACTICE VORTRAG**

Information, Identifikation und Integration: Wie das Customer Portal myBühler individuell Produktinformationen und Ersatzteile bereit hält und dadurch Bestell- und Beschaffungsprozesse beim Kunden optimiert

- > Information: Kundenindividuelle Abbildung des Maschinenparks
- > Identifikation: Schnelles Auffinden der richtigen Ersatzteile
- > Integration: Optimierung bestehender Beschaffungsprozesse



Matthias Bösch
Head of Digital Business
Bühler AG

10.20-10.50 **BEST PRACTICE VORTRÄGE (PARALLELVORTRÄGE)**

Vortrag A: Wie Content Marketing sich in Umsatz verwandelt – Marketing und Sales in der gemeinsamen Verantwortung für digitale Geschäfte

- > Wie digitale Customer Journeys Wirkung auf den Umsatz erzielen
- > Sales und Marketing in gemeinsamer Verantwortung
- > Gegenseitige Ertüchtigung in Umsatz-Fokussierung und digitaler Denke



Michael Stenberg
Head of Digital Marketing
Siemens AG

Vortrag B: Case Study B2B-Kundenportal für Entsorgungsdienstleistungen: Top 5 Learnings bei der digitalen Anbindung der Kunden

- > Stakeholder Akzeptanz
- > Nutzungssteigerung
- > ERP-Schnittstellen
- > Neue Technologien
- > Industrie-Standards



Arne Brand
Leiter Digitale Unternehmensentwicklung
OTTO DÖRNER Entsorgung GmbH



Lisa Kirchner
Projektmanagerin
Digitale Unternehmensentwicklung
OTTO DÖRNER Entsorgung GmbH

10.50 **Kaffeepause**

11.15-11.45 **DISKUSSIONSPANEL**

Der B2B-Alltag zwischen Disruption und den Mühen der Ebene: Wo steht der B2B Markt beim Thema Digital Business wirklich?
Martin Groß-Albenhausen mit **Ales Drabek** (Conrad Electronic SE), **Matthias Bösch** (Bühler AG) & **Michael Stenberg** (Siemens AG)



11.55-12.55 **NETWORKING**

Individuelle Networkinggespräche mit Fachkollegen und Partnern auf Basis der Kontaktwünsche aus unserem Veranstaltungsportal.

WORKSHOP 1

z.B. Digital Roadmap B2B

WORKSHOP 2

z.B. Datengetriebene Geschäftsmodelle im B2B

13.00-14.00 **Mittagessen**

14.00-14.30 **BEST PRACTICE VORTRÄGE (PARALLELVORTRÄGE)**

Vortrag A: Evolutionary Architecture – E-Commerce trifft auf Headless
 Flexibilität als Wettbewerbsvorteil – wie moderne Systemlandschaften Stabilität, Performance & schnelle Reaktionsmöglichkeiten im E-Commerce vereinen



Stefan Herold
 Geschäftsführer
 Osudio Deutschland GmbH

Vortrag B: Status quo & Perspektiven im Bereich E-Food



Sebastian Wiese
 Managing Director/
 CTO
 Getnow New GmbH

14.35-16.05 **NETWORKING**

Individuelle Networkinggespräche mit Fachkollegen und Partnern auf Basis der Kontaktwünsche aus unserem Veranstaltungsportal.

WORKSHOP 3

z.B. E-Commerce & Omnichannel-Vertrieb

WORKSHOP 4

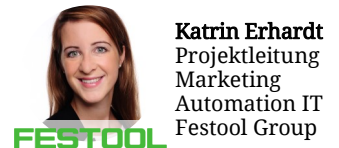
z.B. Gestaltung einer Seamless Customer Journey

14.40-15.30

16.15-16.45 BEST PRACTICE VORTRÄGE (PARALLELVORTRÄGE)

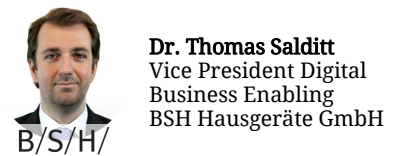
Vortrag A: Kundenzentrierte Marketing Automation Kampagnen in der Elektrowerkzeugbranche am Beispiel der Festool GmbH

- > Wie können Kundenevents durch Marketing Automation Kampagnen erfolgreich unterstützt werden?
- > Welche Herausforderungen gibt es bei der Konzeption?
- > Welcher wirtschaftliche Nutzen resultiert hieraus?



Vortrag B: Content Automation bei BSH - Wie BSH inhouse neue Maßstäbe im Bereich Content Automatisierung setzt

- > Premium-Geräte brauchen Premium-Content
- > Die zunehmenden Nutzung digitaler Kontaktpunkte beschleunigt diesen Trend
- > Altes Konzept mit ein paar Standardbilder und Agentureinsatz zu starr und zu teuer
- > BSH hat eigene „Content Factory“ aufgebaut für produktbezogenen Content
- > Eigenproduktion von 3D Daten-basierten Bildern, 360° Views, Feature Videos etc.



17.00-18.30 NETWORKING

Individuelle Networkinggespräche mit Fachkollegen und Partnern auf Basis der Kontaktwünsche aus unserem Veranstaltungsportal.

17.05-17.55 z.B. B2B Marktplätze aus Herstellersicht

WORKSHOP 6

z.B. Kein E-Commerce Erfolg ohne PIM

18.35-18.55 BEST PRACTICE VORTRAG

B2B Marketing & E-Commerce für spitze Zielgruppen



18.55-19.15 INTERVIEW

Precision Viticulture: Digitalisierung im Weinberg mit Martin Hepp, RWZ Gruppe

19.30 Abfahrt zum Networking Dinner in der Wartehalle Berlin-Mitte



TAG 2 | 27. MAI

08.15 **Registrierung**

08.45-09.15

BEST PRACTICE VORTRAG

PIM als Basis für erfolgreichen E-Commerce im B2B

- > Schnittstellengestaltung
- > Anbindungskonfiguration
- > Roll-out



Matthias Knopf
Head of Digital Marketing
Rittal GmbH & Co. KG

09.15-09.45

BEST PRACTICE VORTRÄGE (PARALLELVORTRÄGE)

Vortrag A: Wie man als reiner Online-Händler im B2B bestehen kann

- > Erkenntnisse aus 10 Jahren als B2B Online Pure Player
- > Organisatorische Verankerung in der Newport Gruppe
- > Permanente Ausrichtung an Kundenwünschen



Philipp Haferkamp
Geschäftsführer
Certeo Business Equipment GmbH

Vortrag B: High Tech braucht High Touch - Warum sich ein Online-Pure-Player in die Offline-Welt begibt, um klassisches Geschäft zu generieren

- > Warum sich ein Onliner in die Offline-Welt begibt
- > Wie man Technologie um die persönliche Note ergänzt
- > Best-practises um das Beste aus beiden Welten zu kombinieren



Christoph Hertz
Co-Founder,
Gesellschafter & CEO
visunext International GmbH & Co. KG

09.50-10.50

NETWORKING

Individuelle Networkinggespräche mit Fachkollegen und Partnern auf Basis der Kontaktwünsche aus unserem Veranstaltungsportal.

WORKSHOP 7

z.B. Cloud als Enabler für ein flexibles E-Business

09.55-10.45

WORKSHOP 8

z.B. E-Commerce & Content Marketing

10.50

Kaffeepause

11.00-12.30

NETWORKING

Individuelle Networkinggespräche mit Fachkollegen und Partnern auf Basis der Kontaktwünsche aus unserem Veranstaltungsportal.

WORKSHOP 9

z.B. Lead Generation & Marketing Automation

11.05-11.55

WORKSHOP 10

z.B. IoT & Industrie 4.0 als Treiber neuer Geschäftsmodelle

12.35-13.05	BEST PRACTICE VORTRAG
	<p>Mehr als nur Buzzwords: UX und Design Thinking im digitalen Marketing & Vertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> > Was steckt hinter diesen ursprünglich aus der Produktentwicklung kommenden Konzepten? > Was ist davon auch für Marketing und Vertrieb anwendbar? > Beispielhaft aufgezeigt an der Entwicklung eines B2B-Kundenportals
13.05-14.05	Mittagessen
14.05-15.35	NETWORKING
	Individuelle Networkinggespräche mit Fachkollegen und Partnern auf Basis der Kontaktwünsche aus unserem Veranstaltungsportal.
15.40-16.10	BEST PRACTICE VORTRÄGE (PARALLELVORTRÄGE)
	<p>Vortrag A: Agile Entwicklung bei E-Commerce-Projekten: Ist ein MVP-Ansatz (Minimum Viable Product) in allen Fällen der richtige?</p> <ul style="list-style-type: none"> > Erfahrungen bei dem Relaunch eines neuen Online Shops als Ersatz für einen etablierten > Was wir dabei gelernt haben > Was wir anders machen würden <p>Vortrag B: Digitale Transformation durch Ökosysteme</p> <ul style="list-style-type: none"> > Strukturierte Positionierung und Aufbau von digitalen Ökosystemen > Skalierung von Kooperationen mit Start-ups > Monetarisierung neuer Technologiepotenziale im Automotive
16.10-16.40	BEST PRACTICE VORTRAG
	<p>Wie Heidelberg auf Basis einer Datenplattform neue digitale Geschäftsmodelle realisiert</p>
16.40	Wrap-Up



Bernhard Falch
Head of Digital Marketing & Sales
Bosch
Sicherheitssysteme GmbH



Karl Zank
Head of Global Online Business Development
Festo AG & Co. KG



Falk Freund
Business Development Manager
Festo AG & Co. KG



Dr. Simon Hassannia
Head of Business Innovation
A.T.U.
Auto-Teile-Unger Handels GmbH & Co. KG



Tom Oelsner
Head of Digital Innovation & Data Science, Heidelberg Digital Unit,
Heidelberger Druckmaschinen AG

Partner



Anmeldung Strategiegipfel B2B E-Commerce & E-Business 26./27. Mai 2020

per Fax an +49 (0)30 6098 50 999 oder online
unter www.project-networks.com/anmeldung-ecom

Ihr Gipfelpaket enthält:

- Die Teilnahme am umfangreichen Rahmenprogramm (Vorträge, moderierte Workshops, Impulsvorträge mit Projektgruppen, Networking)
- Optionale Teilnahme an Workshops
- 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 & Partnerunternehmen, Angabe Ihrer Themenwünsche und Auswahl der Gesprächspartner für das 1:1-Networking
- Networking Dinner am ersten Konferenzabend
- Teilnahmebestätigung

TICKETBUCHUNG

(Preis zzgl. MwSt. - Teilnahmebedingungen gelten nicht für Berater und Lösungsanbieter.)

● 995 € für das Corporate-Gipfelpaket

Sie sind Entscheider aus einem Start-up oder einer öffentlichen Verwaltung / einer NGO? Dann kommen Sie für ein individuelles Angebot auf uns zu!

- Ich möchte das Zimmerkontingent von project networks in Anspruch nehmen. Bitte senden Sie mir das Reservierungsfomular 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-Adresse

Tel. Mobil

Anmerkungen

RECHNUNGSADRESSE

(Wenn abweichend. Wir senden die Rechnung per E-Mail als PDF)

Unternehmen

Straße Nr.

PLZ Stadt

Land

Bemerkung

VAT-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. 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