

9. September 2020

Matchpoint B2B Digital Business

Digitale Vertriebskanäle, Marktplätze & Geschäftsmodelle im B2B



**HARTMANN
TRESORE**

Dirk Ewers
Head of E-Commerce
& Marketing



RICHTER+FRENZEL

Simone Emmerling
Leiterin forum
handwerk digital



FESTOOL

Fabian Ertinger
Leiter Daten- und
Medienmanagement



BRACK.CH

Andy Huber
Leiter BRACK.CH Business,
Mitglied der erweiterten
Unternehmensleitung

Die Bedeutung eines digitalen Vertriebskanals im B2B ist nicht erst durch Corona offenbar geworden. Aber sicher haben einige Unternehmen schmerzhaft erkennen müssen, dass mit dem weitgehenden Aussetzen der traditionellen Vertriebsaktivitäten das Business teilweise zum Erliegen gebracht wurde. Umgekehrt haben Online-Player von steigender Nachfrage profitiert und digitale Kanäle haben in vielen Bereichen Kundenbeziehungen erfolgreich gestärkt.

Welche Learnings aus der Krise können also in eine zukünftige Digitalstrategie einfließen? Welche Entwicklungen in den Bereichen Plattformen und Marktplätze sind zu erwarten? Wie lässt sich das eigene Digital Business fit machen für die Anforderungen der nächsten Jahre?

Der Matchpoint B2B Digital Business bietet kompakte Wissensvermittlung & zielführendes Networking in einem effizienten Online-Format.

**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**

MATCHPOINT B2B DIGITAL BUSINESS | 09. SEPTEMBER 2020

09.20 **Eröffnung der Veranstaltung durch den Vorsitzenden**



Prof. Johannes Habel
Associate Professor
of Marketing
University of Houston,
USA

09.30-10.20

PODIUMSDISKUSSION

Das B2B Digital Business im Hätetest – Welche Lehren können aus Corona gezogen werden? Was bleibt, was ändert sich, worauf kommt es mittel- und langfristig an?

Dirk Ewers, Head of E-Commerce & Marketing, HARTMANN TRESORE AG mit

Gisela Mainberger, Head of Digital Customer Experience - Heraeus Digital Hub, Heraeus Holding GmbH,

Andy Huber, Leiter BRACK.CH Business, Mitglied der erweiterten Unternehmensleitung, BRACK.CH AG,

Simone Emmerling, Leiterin forum handwerk digital, Richter+Frenzel GmbH + Co. KG &

Martin Leusmann, Geschäftsführer Vertrieb, UVEX Safety Group



HARTMANN TRESORE



Heraeus



BRACK.CH



RICHTER+FRENZEL



uvex

10.20-10.55

BEST PRACTICE VORTRAG

Veränderte Anforderungen an die digitalen Vertriebskanäle im direkten und indirekten B2B Geschäft zur digitalen Markenbildung



uvex

Martin Leusmann
Geschäftsführer
Vertrieb
UVEX Safety Group

10.55-11.05

Kaffee- und Teepause

11.05-12.00

VIRTUELLE HANG-OUT SESSION

Wir möchten es Ihnen auch auf unseren rein digitalen Events ermöglichen, in den Dialog mit Kollegen zu treten.

Wie das funktioniert? Über unser Eventportal geben Sie vorab ihre Gesprächs- und Themenwünsche an. Wir bringen Sie dann in unseren Hang-Out-Sessions mit ausgewählten Teilnehmern und Partnern zum Austausch in einem digitalen Meetingraum zusammen.

12.10-12.45

EXPERTENVORTRAG

Wie Sie die Erwartungen der heutigen B2B-Käufer übertreffen

Warum dieser Vortrag 30 Minuten Ihrer Zeit wert ist:

- > Experten-Insights: die Top 3 Herausforderungen im B2B Commerce Umfeld
- > Wie wir diese meistern anhand von SAP Praxisbeispielen
- > B2B Erfolgsgeschichten



THE BEST RUN SAP

Semmy Eichler
Solution Specialist
SAP Customer
Experience



THE BEST RUN SAP

Daniela Stehle
Presales Expert
SAP Customer
Experience

12.10-12.45 BEST PRACTICE VORTRAG (PARALLEL)

Wie man als Fachgroßhändler gemeinsam mit dem Handwerk die Digitalisierung vorantreibt: Die Initiative forum handwerk digital von Richter+Frenzel

Mit der Initiative forum handwerk digital geht der SHK Großhändler Richter+Frenzel ganz neue Wege. Er bietet eine Informations- und Weiterbildungsplattform an, auf der sich Handwerker aller Gewerke zur ganzheitlichen Digitalisierung ihres Unternehmens auseinander setzen können.



RICHTER+FRENZEL

Simone Emmerling
Leiterin forum handwerk digital
Richter+Frenzel GmbH + Co. KG

12.45-13.45 **Mittagspause**

13.45-14.20 BEST PRACTICE VORTRÄGE (PARALLELVORTRÄGE)

Vortrag A: Lower your total cost of ownership and improve Customer Experience using Cloud Services in E-Commerce

There are a lot of new technology trends out there, most are seasonal and not worth investing in, however Cloud is NOT one of them. Working with big ecommerce companies has shown me that proper use of cloud services can bring a lot of value. In fact I would say that most popular tools and techniques used today become impractical without them and business slows down.

Join me in a presentation where we will take a look on how to lower the different parts of your TCO for your IT systems and how technology can enable businesses to deliver more value to customers.



Pentalog

Catalin Dumitras
Principal Cloud Architect
Pentalog Deutschland GmbH

Vortrag B: Flexibles Zielgruppenmanagement in dynamischen Zeiten

- > Neue Marktanforderungen durch Corona
- > Umgang mit Gewinner- und Verliererbranchen auf Kundenseite
- > Learnings für das zukünftige Digital Business



HARTMANN TRESORE

Dirk Ewers
Head of E-Commerce & Marketing
HARTMANN TRESORE AG

14.25-15.00 BEST PRACTICE VORTRAG

Out of the Enterprise Box am Beispiel eines PIM – wie man sich im traditionellen Umfeld nicht selbst im Weg steht.

- > Anlauf für eine PIM Initiative auf „herkömmlichen Weg“ (Anforderungsanalyse, MVP/POC, Rollout einer einheitlichen, konzernweiten Lösung)
- > Klägliches Scheitern an mangelndem Buy-In: schon vor dem Start der Initiative
- > Überraschung in der Frustration: Operatives Vorgehen schließt ein solides Backend nicht aus
- > Das Nützliche setzt sich durch: Use Cases auf einheitlicher Basis ganz ohne Initiative




Heræus


Gisela Mainberger
Head of Digital Customer Experience -
Heræus Digital Hub
Heræus Holding GmbH

15.05-16.05 **VIRTUELLE HANG-OUT SESSION**

16.10-16.45 **BEST PRACTICE VORTRAG**
Omnichannel-Kommunikation dank PIM – Die Transformation von klassischer Katalogproduktion zu digitalem Commerce
> PIM als Treiber für den Unternehmenserfolg
> Kommunikationsinhalte auf Knopfdruck
> Effektive Kommunikation auf allen Kanälen


Fabian Ertinger
Leiter Daten- und Medienmanagement
Festool Group GmbH & Co. KG

16.50-17.25 **BEST PRACTICE VORTRAG & ABSCHLUSSDISKUSSION**
Aktive Vertriebssteuerung im digitalen B2B
> Zusammenspiel zwischen CRM und Vertrieb – aktive Aussteuerung von Aufgaben an die Vertriebler
> Einfluss von Analytics auf das Vertriebsverhalten
> Wie Daten einen Teil der Führung im Vertrieb übernehmen


Andy Huber
Leiter BRACK.CH Business, Mitglied der erweiterten Unternehmensleitung
BRACK.CH AG

17.30 **Ende der Veranstaltung**

Jetzt anmelden: <https://www.project-networks.com/mp-b2b-booking>

Partner



Networking ohne Zufallsfaktor



Trendthemen und Best Practices



Austausch mit Führungskräften auf Augenhöhe



Zielgerichtete Vorbereitung im Veranstaltungsportal



Maximale Zeiteffizienz und Nachhaltigkeit



Individuelle Ablaufpläne