



03./04. Juni 2025

#Strategiegipfel

## B2B Marketing & E-Commerce

Multi-Touchpoint-Strategien

Personalisierung und Kundenbindung

Produkt- & Kundendatenmanagement

Digitale Lead-Generierung

Data Driven Business

---

Mit spannenden Case Studies aus Unternehmen wie:



project  
networks

Mit Unterstützung von:



# Wir bringen Entscheider zusammen.



03./04. Juni 2025



Networking Dinner im  
Umspannwerk Ost



Grand Hotel Esplanade Berlin

Die Herausforderungen im B2B-Digitalgeschäft, insbesondere im Digital Marketing und im E-Commerce, sind so vielfältig wie entscheidend für den Erfolg. Neben der digitalen Customer Journey stehen Themen wie die Digitalisierung im Fokus. Die steigenden Anforderungen an den Umgang mit Kundendaten erfordern zudem verstärkte Aufmerksamkeit, insbesondere vor dem Hintergrund neuer Rahmenbedingungen und Regulierungen.

Für B2B-Unternehmen bedeutet dies, die Transformation noch schneller voranzutreiben und eine digital-first-Strategie zu verfolgen. Silos werden aufgelöst, und Customer Centricity wird zur obersten Priorität.

Multichannel-Kommunikation und die personalisierte Ausspielung von Inhalten über die richtigen Kanäle sind dabei zentrale Herausforderungen, denen sich Unternehmen stellen müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und die Erwartungen ihrer B2B-Kunden zu erfüllen.

KI rückt dabei immer mehr in den Fokus und bietet zunehmend Potentiale, Prozesse zu optimieren und neue Revenue-Streams zu erschließen.

Nutzen Sie die Möglichkeit, aus zahlreichen Case Studies wertvollen Input für das eigene Business mitzunehmen und Ihr Netzwerk mit anderen Marketing- und E-Business-Praktikern auszubauen!



Zielgruppe  
Leiter/Geschäftsführer  
Marketing/ CMO  
Leiter E-Business/ Digital  
Business  
Leiter E-Commerce  
Leiter Digital Sales  
Leiter Digital Marketing

Moderation:



Susanne Trautmann  
Innovation Growth Strategist  
Marketing Canvas



Andreas Hart  
E-Commerce & Customer Experience  
Expert



ANMELDUNG

[project-networks.com/events/b2b-marketing-e-commerce/registration/](https://project-networks.com/events/b2b-marketing-e-commerce/registration/)

TAG 1 | 03. Juni 2025

- 08.00 Registrierung
- 08.30 Eröffnung der Veranstaltung durch die Vorsitzenden



08.40-  
09.40

### Podiumsdiskussion

**Von der Story zur Skalierung: Erfolgreiches B2B Marketing & E-Commerce mit KI, Mitarbeitern und optimierten Prozessen**

### BEST PRACTICE VORTRÄGE



09.45-  
10.15

**STREAM 1**  
**Feuer und Fortschritt: Wie E-Commerce die B2B-Branche neu entfacht**

**Jürgen Eppinger**, Geschäftsführer Rosenbauer E-Commerce GmbH und Head of Digital Marketing, Rosenbauer Group



**rosenbauer**

**STREAM 2**  
**Technik trifft Emotion: Storytelling für erklärungsbedürftige Produkte**

**Michaela Landwehr**, Head of Marketing, Events & Internal Communications, Continental



**Continental**

10.15-  
10.30

Kaffee- & Teepause



10.30-  
11.00

**STREAM 1**  
**Scale Beyond Borders: Strategies for Global B2B E-Commerce Growth**

**Henryk Börngen**, Head of Platform Sales & Opportunity Management, Schaeffler



**SCHAEFFLER**

**STREAM 2**  
**Eine KI hat den Vortrag geschrieben und die Marketing-automatisierung hat sie eingeladen. Was wird ein Marketeer zukünftig können müssen?**

**Christian Jacob**, Leiter Marketing, EFAFLEX



**EFAFLEX**  
schnelle und sichere Tore



11.05-  
11.35

**STREAM 1**  
**Einführung der führenden E-Commerce-Kundenerfahrung im B2B-Bereich**

**Philipp Höfner**, Head of E-Commerce, Siemens



**SIEMENS**



Fortsetzung Tag 1

**STREAM 2**  
**Wissen statt Werbung: Strategischer Content für mehr Reichweite und Thought Leadership**

**Elisabeth Fey**, Head of Strategic Marketing, SCHOTT



SCHOTT



11.40-  
12.40

**Networking Sessions**

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern.



11.45-  
12.35

**Workshop**

**Ein E-Commerce-Shop macht noch keinen Digitalvertrieb: Workshop zu kundenzentrierten B2B-Plattformen**

TBA, SAP



12.40-  
13.40

Mittagspause

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**



13.40-  
14.10

**STREAM 1**  
**Integration eines External Identity Providers – one identity über alle Linde Anwendungen hinweg**

**Matthias Müller**, Associate Director Bus Apps eChannel & ePayments, Linde Gas



13.40-  
14.10

**STREAM 2**  
**Multichannel meets Leadkampagnen im B2B E-Commerce**

**Phillip Eweka**, Head of E-Commerce, The Mobility House



THE MOBILITY HOUSE  
Charging



14.15-  
15.45

**Networking Sessions**



14.20-  
15.10

**WORKSHOP**

**Marketing kann es nicht allein – Nur ein ganzheitliches Customer Journey Management sichert den Erfolg!**

**Kai-Uwe Weser**, Unit Lead Mission Owner & Sales Manager,  
**Annett Michel**, Unit Lead Client Services & Processes,  
mellowmessage



mellowmessage



mellowmessage

Fortsetzung Tag 1

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**

15.50-  
16.20

**STREAM 1**  
**Das Onlineshop-Spiel ist ausgespielt – wie wir mit digitalen Services unsere Kunden begeistern**

**René Becker**, e-Business Leiter, Zajadacz



**STREAM 2**  
**Jenseits von Clicks und Besuchern-Fallstudie: Wie misst man Erfolg von Marketingaktivitäten**

**Jörg-Holger Krause**, Manager Digital Transformation – Global Sales & Marketing Excellence, SABIC



16.25-  
17.55

**Networking Sessions**

16.30-  
17.20

**Workshop**

**KI in Kundenportalen für B2B-E-commerce - kein Problem vs. Wünsch-dir-was!**

**Oliver Maisch**, CIO, VBH Holding GmbH  
TBA, Univio



**BEST PRACTICE VORTRÄGE**

18.00-  
18.30

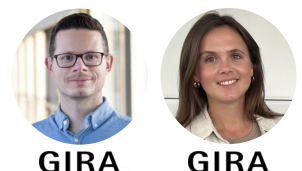
**STREAM 1**  
**B2B Omnichannel: eCommerce Deployment ist kein Go2Market!**

**Jens Hegenberger**, Global Head of eBusiness, Wacker Neuson



**STREAM 2**  
**Influencer - viel mehr als nur bezahlte Werbepartnerschaften**

**Stefan Holitschka**, Leiter B2B Digital Marketing,  
**Laura Drummond**, Social Media & Content Managerin,  
Gira Giersiepen



Fortsetzung Tag 1

18.35-  
19.05 **STREAM 1**  
**Digital Customer Experience bei Tork: Herausforderungen, Erfolge, Grenzen**

**Veronika Schmidbauer**, Omnichannel CX Manager, Essity



**essity** Tork and Essity brand

**STREAM 2**  
**Programmatic Marketing: Wie wir als hidden champion den Weg ins moderne Marketing gehen – eine aufregende Reise durch die Untiefen der Marketing Trends**

**Dominik Lassonczyk**, Marketing Director, DENIOS



**DENIOS**

19.30 **ABFAHRT ZUM NETWORKING DINNER**

TAG 2 | 04. Juni 2025

08.30 Eröffnung des zweiten Veranstaltungstages

08.40-  
09.40

**Impulsvorträge und Roundtables**

**Roundtable 1**  
**Der B2B Vertrieb transformiert sich. Wie motiviert man Vertriebsmitarbeiter, komplexe Maschinen via eCommerce zu verkaufen, anstatt traditionell per Auftragsblock?**

**Jens Hegenberger**, Global Head of eBusiness, Wacker Neuson



**Wacker Neuson Group**

**Roundtable 2**  
**Synthetisches Marketing – Eine Gefahr für die Glaubwürdigkeit von Brands und Brand Values im B2B-Marketing**

**Thomas Bauer**, Senior Sales Consultant, WK IT



**WK IT**

**Roundtable 3**  
**Der klassische B2B-Vertrieb wird zu 75% automatisiert und zu 80% virtuell**

**Ralf Dietle**, Head of Corporate Branding & Online Development, Bürkert Fluid Control Systems



**bürkert**  
FLUID CONTROL SYSTEMS

**Roundtable 4**  
**Zukunft Marketing: Ist der CMO der neue GF oder CEO von morgen? Wie werden sich Strukturen verändern und was müssen wir tun, um darauf vorbereitet zu sein**

**Christian Jacob**, Leiter Marketing, EFAFLEX



09.50-  
11.20

### Networking Sessions

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern

### BEST PRACTICE VORTRÄGE



11.25-  
11.55

**STREAM 1**  
**Online Sales B2B – Kundenbedürfnisse sind King**

**Anny-Margrit Kurpiela-Geuther**, Leitung Digitales Vertriebsmanagement, Volkswagen



**STREAM 2**  
**Rebranding als Chance zur Optimierung der Customer Experience**

**Dirk Rockendorf**, Head of Marketing Aftermarket, Continental



12.00-  
13.00

### Networking Sessions



12.05-  
12.55

### Workshop

**Funnel Management: Messbar mehr E-Commerce Erfolg mit Data-Driven Marketing - Wissensvermittlung plus praktische Übung anhand von zwei Funnel-Szenarien.**

**Lutz Klaus**, Gründer und Inhaber, Marketing ROI Experts



13.00-  
14.00

Mittagspause



**BEST PRACTICE VORTRÄGE**



14.00-  
14.30

**STREAM 1**  
**Preisgekrönter B2B Webshop - 100% Umsatzsteigerung durch konsequente Ausrichtung der Customer Journey**

**Frederick Schäfer**, Director Digital Sales, Leuze



**Leuze**

**STREAM 2**  
**B2B Marketing als Treiber der digitalen Transformation - wie Marketing (und Sales) bei WIKA zukunftssicher aufgestellt wird**

**Dirk Miller**, VP Corporate Marketing Excellence, WIKA



**WIKAI**



14.30-  
15.00

**STREAM 1**  
**Variantenkonfiguration - Wie wir es umgesetzt haben und wie wir den dreistufigen Vertrieb darüber im Onlineshop abbilden**

**Richard Schäfer**, Teamleiter E-Commerce, Siegenia Gruppe



**SIEGENIA**  
brings spaces to life

**STREAM 2**  
**Kommunikations- und Lead-Automatisierung mit KI im B2B-Umfeld - ein erfolgskritischer Faktor**

**Christian Gold**, Senior Manager Global Online Communications, Voith Group



**VOITH**

15.00-  
15.10

Kaffee- & Teepause



15.10-  
15.40

**Data-Driven-Experience (DDX) - Herausforderungen und Chancen im Unternehmen**

**Ralf Dietle**, Head of Corporate Branding & Online Development, Bürkert Fluid Control Systems



**bürkert**  
FLUID CONTROL SYSTEMS



15.40-  
16.10

**Zählen was zählt! Globales Messedashboard für mehr Erfolg**

**Sven Bedö**, Leitung Globales Marketing, Flottweg



**Flottweg**

16.10

**WRAP UP**

**PARTNER**

