



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



Grand Hotel Esplanade Berlin



Networking Dinner im
Umspannwerk Ost

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/

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

Susanne Trautmann und **Andreas Hart** mit **Elisabeth Fey**, Head of Strategic Marketing, SCHOTT

Dirk Miller, VP Corporate Marketing Excellence, WIKA

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

Christian Gold, Senior Manager Global Online Communications, Voith Group

René Becker, e-Business Leiter, Zajadacz



MARKETING
CANVAS



SCHOTT

WIKA



rosenbauer

VOITH



zajadacz

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

Fortsetzung Tag 1



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
schreibt und schießt Tore



11.05-
11.35

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

Philipp Höfner, Head of E-Commerce, Siemens



SIEMENS

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

Experience the Power of B2B Marketing and E-Commerce enhanced with SAP Business AI

Uwe Viessmann, Solution Advisor,
Sebastian Preußner, Customer Experience Solution Advisor, SAP CX



SAP



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



Linde

Fortsetzung Tag 1

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

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



/zajadacz
www.zajadacz.com

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



سابك
sabic



16.25-
17.55

Networking Sessions

Fortsetzung Tag 1



16.30-
17.20

Workshop

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

Oliver Maisch, CIO, VBH Holding GmbH
TBA, Univio



VBH



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



Wacker Neuson Group

STREAM 2
Corporate Influencer - viel mehr als nur bezahlte Werbepartnerschaften

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



GIRA



GIRA



18.35-
19.05

STREAM 1
Digital Customer Experience bei Tork: Herausforderungen, Erfolge, Grenzen

Veronika Schmidbauer, Omnichannel CX Manager, Essity



essity Tork an Essity brand

STREAM 2
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



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



EFAFLEX
schweiß- und schweiß-Tiere

09.50-
11.20

Networking Sessions

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern



09.55-
10.45

Workshop

Tradition meets digital: FRICKEs Weg zum digitalen Vorreiter im B2B-Großhandel

TBA, neuland



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 zukunftsicher aufgestellt wird

Dirk Miller, VP Corporate Marketing Excellence, WIKA



WIKAI



14.30-
15.00

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

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



15.40-
16.10

Zählen was zählt! Globales Messedashboard für mehr Erfolg

Sven Bedö, Leitung Globales Marketing, Flottweg



Flottweg

16.10

WRAP UP

PARTNER

