

# project networks

## **#Strategiegipfel B2B Marketing & E-Commerce**

# 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

08.40-

08.30

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

Eröffnung der Veranstaltung durch die Vorsitzenden

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









**SCHOTT** 



⋜ rosenbauei



/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



STREAM 2

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

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



#### Fortsetzung Tag 1

10.30-

**STREAM 1** 

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

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



STREAM 2

Eine KI hat den Vortrag geschrieben und die Marketingautomatisierung hat sie eingeladen. Was wird ein Marketeer zukünftig können müssen?

Christian Jacob, Leiter Marketing, EFAFLEX



11.05- **STREAM 1** 11.35 **Einführun** 

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



=  $-\frac{11.40}{12.40}$ 

**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

**Uwe Viessmann**, Solution Advisor, **Sebastian Preußer**, Customer Experience Solution Advisor, SAP CX





12.40-

13.40 Mittagspause

#### **BEST PRACTICE VORTRÄGE**

0

13.40- **STREAM 1** 

14.10 Integration eines External Identity Providers – one identity über alle Linde Anwendungen hinweg

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





Fortsetzung Tag 1

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

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



#### **Networking Sessions**

14.20-15.10

**F** 

14.15-

15.45

#### **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





#### **BEST PRACTICE VORTRÄGE**

15.50- **STREAM 1** 

16.20

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





#### Fortsetzung Tag 1



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-STREAM 1

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

Jens Hegenberger, Global Head of eBusiness, Wacker Neuson





Corporate Influencer - viel mehr als nur bezahlte Werbepartnerschaften

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





**GIRA** 

**GIRA** 



STREAM 1

19.05 Digital Customer Experience bei Tork: Herausforderungen, Erfolge, Grenzen

Veronika Schmidbauer, Omnichannel CX Manager, Essity



essity Tork, an Essity brane



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

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



burkert



#### TAG 2 | 04. Juni 2025

08.30

Eröffnung des zweiten Veranstaltungstages

 $\frac{1}{0}$  -  $\frac{08.40}{09.40}$ 

#### 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



#### **Roundtable 2**

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

Thomas Bauer, Senior Sales Consultant, 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



#### **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

### Fortsetzung Tag 2

#### **BEST PRACTICE VORTRÄGE**

11.25-STREAM 1

Online Sales B2B - Kundenbedürfnisse sind King 11.55

> 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





Fortsetzung Tag 2

#### 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



14.30- Kommunikations- und Lead-Automatisierung mit KI im 15.00 B2B-Umfeld – ein erfolgskritischer Faktor

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



15.00-15.10 Kaffee- & Teepause

15.10- Variantenkonfiguration - Wie wir es umgesetzt haben und wie
15.40 wir den dreistufigen Vertrieb darüber im Onlineshop abbilden

Richard Schäfer, Teamleiter E-Commerce, Siegenia Gruppe



15.40- Zählen was zählt! Globales Messedashboard für mehr Erfolg

Sven Bedö, Leitung Globales Marketing, Flottweg



16.10 **WRAP UP** 

16.10

#### **PARTNER**



















