



12./13. November 2025

#Strategiegipfel

## B2B E-Commerce & Marketing

Customer Journey & Personalisierung

KI-gestütztes Marketing & E-Commerce

Content-Relevanz & Multichannel-Strategien

Markenentwicklung & digitale Plattformen

E-Commerce-Innovation & Go-to-Market

Fokus & Effizienz in Krisenzeiten

---

Mit spannenden Case Studies aus Unternehmen wie:

SARTORIUS



HEIDELBERG



Heraeus

VOITH

ALSTOM

vossloh

project  
networks

Mit Unterstützung von:



# “ Wir bringen Entscheider zusammen.



12./13. November 2025



Networking Dinner auf dem  
Berliner Fernsehturm



Hotel ABION Spreebogen Berlin

Die Themen im B2B-Digitalgeschäft entwickeln sich rasant weiter – und mit ihnen die Anforderungen an E-Commerce und Marketing.

Die diesjährige Agenda greift zentrale Herausforderungen auf: von der Customer Journey im preisgekrönten Webshop über den gezielten Einsatz von KI bis hin zu neuen Strategien für Content, Markenentwicklung und digitale Vertriebsmodelle.

Dabei zeigt sich, dass neben technologischem Fortschritt der persönliche Kundenkontakt und eine klare strategische Fokussierung entscheidend bleiben. Die Transformation zum integrierten Systemhaus, die Digitalisierung im Maschinenbau oder der direkte Weg zum Endkunden sind Beispiele für den Wandel, der heute in vielen B2B-Branchen Realität wird.

Künstliche Intelligenz gewinnt weiter an Bedeutung – ob zur automatisierten Produktdatenpflege oder als Umsatztreiber im E-Commerce. Gleichzeitig stellen Budgetrestriktionen, organisatorische Komplexität und die Notwendigkeit kanalübergreifender Kommunikation hohe Anforderungen an Teams und Tools. Neue Go-to-Market-Konzepte, Sales-Marketing-Alignment sowie orchestrierte Customer Journeys werden zum Schlüssel für Wachstum und Differenzierung im Wettbewerb. Nutzen Sie die Gelegenheit, anhand konkreter Case Studies Einblicke in erfolgreiche Strategien zu gewinnen – und vernetzen Sie sich mit Fachkolleg:innen, um gemeinsam neue Wege im B2B-Marketing und Vertrieb zu gehen.

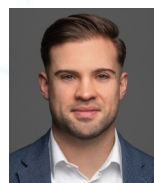


Zielgruppe  
Marketingleiter  
Leiter E-Commerce  
Leiter Digitales Marketing  
Leiter Digitale Transformation  
Leiter Digitaler Vertrieb

Moderation:



Susanne Trautmann  
Innovation Growth Strategist  
Marketing Canvas



Lennardt Söhngen  
E-Commerce Expert  
FIR an der RWTH Aachen



ANMELDUNG

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

TAG 1 | 12. November

- 08.00 Registrierung
- 08.30 Eröffnung der Veranstaltung durch die Vorsitzenden

08.40-  
09.40

### Podiumsdiskussion

#### E-Commerce & Marketing im Wandel: Wie personalisierte Erlebnisse, smarte Prozesse und Technologie gemeinsam Wachstum schaffen

**Susanne Trautmann**, Innovation Growth Strategist, Marketing Canvas

**Lennardt Söhngen**, E-Commerce Expert, FIR an der RWTH Aachen

**Henrik Thiel**, Sales Director MEE, SAP Emarsys

**Maria Haag**, Leitung Customer Journey & Campaign Management, FESTO

**Lars Hanf**, Global Head of Marketing, SVP, Sartorius

**Nicolas Scholz**, Head of Customer Engagement Solutions, Bühler



MARKETING  
CANVAS



fir  
an der  
RWTH Aachen



SAP Emarsys



FESTO



SARTORIUS



BUHLER

### BEST PRACTICE VORTRÄGE

09.45-  
10.15

#### STREAM 1

##### Preisgekrönter B2B Webshop - 100% Umsatzsteigerung durch konsequente Ausrichtung der Customer Journey

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



Leuze

#### STREAM 2

##### Hier und jetzt – Warum neben dem KI-Hype der reale Kontakt zum Kunden nicht vergessen werden darf und warum oft im B2B Marketing weniger mehr ist

**Liana Baatsch**, Abteilungsleiterin Marketing, Makita



Makita

10.15-  
10.30 Kaffee- & Teepause

10.30-  
11.00

#### STREAM 1

##### eBusiness im Maschinenbau – „nur“ ein Puzzleteil im Big Picture, aber ein sehr guter Startpunkt für die Digitalisierung

**Patrick Lis**, Director eBusiness, Voith



VOITH

#### STREAM 2

##### Markenentwicklung – vom dezentralen Portfolio zum integrierten Systemhaus

**Carsten Sichler**, Head of Corporate Marketing Communication, Vossloh



vossloh



Fortsetzung Tag 1



11.05-  
11.35

**STREAM 1**

**myBühler – Service ohne Umwege: Eine Plattform, die allen Nutzer- und Kundengruppen echten Mehrwert bietet**

**Nicolas Scholz**, Head of Customer Engagement Solutions, Bühler



**BÜHLER**

**STREAM 2**

**Marketing Capability Radar: Kompass für die Organisation des Marketings bei TRUMPF**

**Rainer Schübler**, Head of Corporate Marketing Operations und  
**Sara Trautmann**, Global Marketing Consultant, TRUMPF



**TRUMPF**



**TRUMPF**



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**

**TBA**, SAP



**SAP**

12.40-  
13.40

Mittagspause

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**



13.40-  
14.10

**STREAM 1**

**Refactoring einer globalen Digital-Plattform für einen Hidden Champion – Skalierbarkeit, Performance, Service-Architektur und Ausbau digitaler Self-Services als Triebfeder**

**Adrian Benz**, Leiter Digital Business, DevOps & E-Commerce,  
J. Schmalz



**SCHMALZ**

**STREAM 2**

**Von Stahl zu Smart: Wie Marketing dazu beiträgt, die Bahnbranche in die digitale Zukunft zu führen**

**Tanja Kampa**, Director Communications und  
**Saskia Schulz**, Product Marketing Director, Alstom



**ALSTOM**



**ALSTOM**



14.15-  
15.45

**Networking Sessions**

Fortsetzung Tag 1

### BEST PRACTICE VORTRÄGE

15.50-  
16.20

#### STREAM 1 B2B E-Commerce neu denken: Wie orchestrierte Customer Journeys zum Wachstumstreiber werden

**Maria Haag**, Leitung Customer Journey & Campaign Management, Festo



FESTO

#### STREAM 2 Go-to-Market im B2B: Zwischen Strategie, Struktur und Story – Was erfolgreiche Markteinführungen wirklich brauchen

**Dr. Frank Liess**, Head of Division Global Marketing, GEMÜ Gebr. Müller Apparatebau



GEMÜ

16.25-  
17.55

### Networking Sessions

### BEST PRACTICE VORTRÄGE

18.00-  
18.30

#### STREAM 1 B2C im B2B Umfeld—Unser Weg zum Endkunden Webshop – ein Erfahrungsbericht

**Alexander Knopp**, Head of Digital Business und **Simone Bolte**, Manager Digital Customer Platforms, Heraeus Precious Metals



Heraeus



Heraeus

#### STREAM 2 Channel. Conversion. Connection. Und KI. – Zukunfts-Marketing bei FLYERALARM

**Meidine Oltmanns**, Director Marketing, FLYERALARM



FLYERALARM

18.35-  
19.05

#### STREAM 1 Mehrwert durch künstliche Intelligenz: Automatisierte Produktdatenpflege im Holzgroßhandel

**René Baumann**, Leiter Marketing und E-Commerce, ZEG Zentraleinkauf Holz + Kunststoff



ZUKUNFT  
ERFOLGREICH  
GESTALTEN  
ZEG

#### STREAM 2 Die stille Revolution im Projektgeschäft – Wie wir Architekten erreichen, bevor der Wettbewerb überhaupt weiß, dass es das Projekt gibt

**Florian Bausch**, Marketing Director, Villeroy & Boch Fliesen



Villeroy & Boch

19.30

### ABFAHRT ZUM NETWORKING DINNER

TAG 2 | 13. November

07.00-07.30 **Yoga mit Petra**  
**Petra Dietrich**, TRUMPF Werkzeugmaschinen



08.30 Eröffnung des zweiten Veranstaltungstages

08.40-09.40

**Impulsvorträge und Roundtables**

**Roundtable 1**  
**Digitales Schnellboot vs. Vertriebstanker: Wer holt den B2B-Kunden zuerst an Bord?**

**Adrian Benz**, Leiter Digital Business, DevOps und E-Commerce, J. Schmalz



**Roundtable 2**  
**Unsichtbar zu Unverzichtbar: LinkedIn als Gamechanger für B2B Awareness & Vertrauen**

**Petra Dietrich**, Leitung Marketing, TRUMPF



**Roundtable 3**  
**Smart Pricing, smarte Kunden? – Wie KI den B2B-Einkauf revolutioniert**

**Stefan Brechler**, Group Head E-Commerce Services, H. Gautzsch



**Roundtable 4**  
**Smmarketing im B2B-Umfeld - Schöner Schein oder die Zukunft der effizienten Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb?**

**Liana Baatsch**, Abteilungsleiterin Marketing, Makita



09.50-11.20

**Networking Sessions**

**Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern**

Fortsetzung Tag 2

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**

11.25-  
11.55

**STREAM 1**  
**Digitaler Direktvertrieb im Maschinenbau. Wie HEIDELBERG online verkauft**

**Claudia Jung**, Head of Digital EcoSystems,  
Heidelberger Druckmaschinen



HEIDELBERG

**STREAM 2**  
**Omnichannel & Kundenkommunikation in der Pharmazeutischen Industrie - Besonderheiten, Herausforderungen und Lösungsansätze**

**Dr. Kati Wegner**, Director Omnichannel Marketing, Pfizer



Pfizer

12.00-  
13.00

**Networking Sessions**

13.00-  
14.00

Mittagspause

**BEST PRACTICE VORTRÄGE**

14.00-  
14.30

**STREAM 1**  
**Digitalisierung von Vertriebsprozessen für Kundenzufriedenheit und effiziente Geschäftsabläufe**

**Markus Hartung**, VP - Head of Global Commercial Processes & Region EMEA Catalysts, Evonik



EVONIK  
Leading Repeat Chemistry

**STREAM 2**  
**Sales-Marketing-Alignment zur stärkeren Kundenbindung**

**Markus Kick**, Marketingleitung und  
**Luisa Stiepani**, Trainee Sales, Bechtle



bechtle



bechtle

14.35-  
15.05

**STREAM 1**  
**250 Mio € Umsatz, 0% Zufall – KI als Wachstumstreiber im B2B E-Commerce**

**Stefan Brechler**, Group Head E-Commerce Services, H. Gautzsch



H. GAUTZSCH  
Firmengruppe



Fortsetzung Tag 2

### STREAM 2

**Warum die AI Transformation im Marketing Chefsache ist und wie dies gelingen kann**

**Lars Hanf**, Global Head of Marketing, SVP, Sartorius



SARTORIUS

15.05-  
15.15

Kaffee- & Teepause

15.15-  
15.45

**Automatisierte Auftragsbearbeitung - wie hebe ich Potentiale der Digitalisierung, wenn der Kunde nicht mitmacht?**

**Andreas Wedel**, Director Digital Transformation, HARTING Electric Stiftung



15.45-  
16.15

**Vom Key Account zum Klick: Die digitale Erweiterung unserer Vertriebsstrategie**

**Tanja Sprehe**, Bereichsleitung Marketing & Innovation und **Thorsten Koldehoff**, Globaler Vertriebsleiter KAPSTO, Pöppelmann



PÖPPELMANN



PÖPPELMANN

16.15

**WRAP UP**

### PARTNER



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