



09./10. Juni 2026

#Strategiegipfel

B2B E-Commerce & Marketing

KI im B2B E-Commerce & Marketing

Change-Management & Transformation

Datenstrategien, PIM & Business Intelligence

Markenentwicklung & Rebranding

Effizienz & Fokus in anspruchsvollen Zeiten

Digital Customer Experience & Experience Design

Mit spannenden Case Studies aus Unternehmen wie:

BayWa

LANXESS
Energizing Chemistry

Hengst
FILTRATION

sto
Bewusst bauen.

TRUMPF

WIKAL

SCHOTT



BOSCH

SIEMENS

project
networks

Mit Unterstützung von:

bevh
Der E-Commerce Verband

bvik

“ Wir bringen Entscheider zusammen.



09./10. Juni 2026



Hotel ABION Spreebogen Berlin



Networking Dinner im
Umspannwerk Ost

Die Themen im B2B-Digitalgeschäft gewinnen weiter an Tempo und mit ihnen die Anforderungen an Marketing, E-Commerce und digitale Transformation. Die diesjährige Agenda zeigt anhand zahlreicher Praxisbeispiele, wie Unternehmen den Wandel aktiv gestalten: von Plattformstrategien und Ökosystemen über globale Rebrandings bis hin zu intelligenter Produktdatenorganisation. Dabei wird deutlich, dass digitale Commerce-Modelle längst über den klassischen Webshop hinausgehen, hin zu integrierten Customer Journeys, hybriden Kundenerlebnissen und skalierbaren Vertriebsarchitekturen.

Viele Vorträge machen sichtbar, dass KI zum festen Bestandteil von Marketing- und Vertriebsprozessen wird: als Treiber neuer Service-Modelle, als Basis für Agentic-AI-Szenarien oder als Instrument, um aus Daten strategisch verwertbare Insights zu gewinnen. Gleichzeitig rücken Themen wie Change-Management,

strategische Agilität, Budgeteffizienz und die Fokussierung auf echte Game-Changer in den Mittelpunkt, denn komplexe Organisationen verlangen klare Prioritäten und belastbare Methoden.

Ob Transformation im Maschinenbau, die Entwicklung eines globalen Digital-Experience-Ansatzes oder der Aufbau neuer Marktplatzmodelle - die Agenda zeigt, wie vielseitig und anspruchsvoll B2B-Marketing heute ist. Markenführung, Customer Centricity und neue Go-to-Market-Strategien bieten Chancen zur Differenzierung, während der persönliche Kundenkontakt durch hybride Formate neu interpretiert wird.

Nutzen Sie die Gelegenheit, anhand konkreter Case Studies einen Blick in die Praxis führender Unternehmen zu werfen – und vernetzen Sie sich mit Fachkolleg:innen, um gemeinsam die nächsten Schritte im B2B E-Commerce und Marketing zu gestalten.



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

Moderation:



Susanne Trautmann
Go-to-Market Strategist & Founder
Marketing Canvas



Martin Groß-Albenhausen
Stellv. Hauptgeschäftsführer
Bundesverband E-Commerce und
Versandhandel e.V. (bevh)



ANMELDUNG

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

TAG 1 | 9. Juni

- 08.00 Registrierung
- 08.30 Eröffnung der Veranstaltung durch die Vorsitzenden

08.40-
09.40

Podiumsdiskussion

Customer Journeys, KI & Change Management: Was treibt die nächste Stufe der digitalen Transformation?

Susanne Trautmann, Go-to-Market Strategist & Founder, Marketing Canvas

Martin Groß-Albenhausen, Stellv. Hauptgeschäftsführer, Bundesverband E-Commerce und Versandhandel e.V. (bevh)



MARKETING
CANVAS



bevh
Der E-Commerce Verband

BEST PRACTICE VORTRÄGE

09.45-
10.15

STREAM 1

E-Commerce oder No-Commerce? Wie WIKA über digitale Plattformen mit Kunden Geschäfte macht

Dirk Miller, Vice President Corporate Marketing, WIKA



WIKAI

STREAM 2

B2B Marketing in Krisenzeiten - Budget und andere Herausforderungen

Stephan Wenger, Global Head of Marketing Engineering, AVL



AVL

10.15-
10.30

KAFFEE- & TEEPAUSE

10.30-
11.00

STREAM 1

Mehr als ein Shop-Relaunch: Change-Management als Schlüssel zur digitalen Transformation

Lydia Pierer-Kuhn, Leiterin E-Commerce, BayWa



BayWa

STREAM 2

Vom Bauchgefühl zur Business Intelligence: Marketing als strategischer Erfolgsfaktor

Mareike Kandziora, Head of Strategy & Marketing und

Dennis Klenk, Deputy Head of Strategy & Marketing, Horiba



HORIBA



HORIBA

11.05-
11.35

STREAM 1

Komplexe Organisation, klarer Output: Ein PIM für alle Commerce-Welten

Nadine Fortriede, Head of E-Commerce, Hengst



Hengst
FILTRATION

STREAM 2

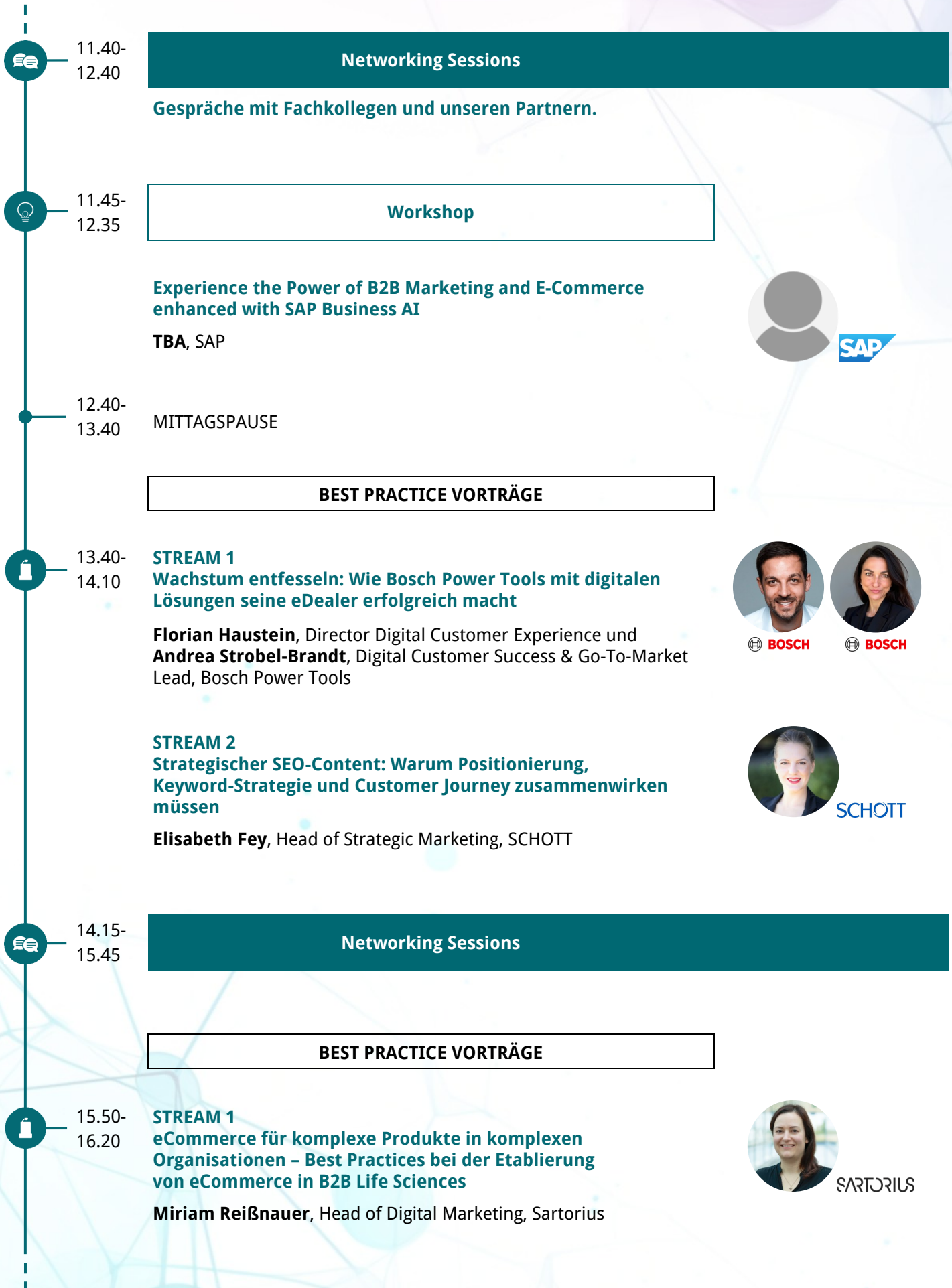
Transformation im B2B Marketing vom Service Provider zum Business Driver

Dominik Heigemeir, Director Global Market Communication, Festo



FESTO

Fortsetzung Tag 1



STREAM 2
TBA

Thomas Höllbacher, Managing Director Österreich, UDO BÄR



UDOBÄR
ALLES FÜR RETRIER, LAGER, BÜRO
Ein Unternehmen der RAJA Group



16.25-
17.55

Networking Sessions

BEST PRACTICE VORTRÄGE



18.00-
18.30

STREAM 1
B2B-Kundenportale – Erfolgsfaktoren aus Theorie und Praxis

Lennardt Söhngen, Gruppenleiter Digital Products,
Dienstleistungsmanagement, FIR e.V. an der RWTH Aachen



fir
an der
RWTH Aachen

STREAM 2
Mehr als nur ein Logo: Der Weg zur neuen Markenidentität

Carolina Lenhart, Leitung Marketing, GMN



GMN



18.30-
19.10

Workshop

**KI-Agenten im digitalen B2B-Marketing und -Vertrieb –
Studienergebnisse und gemeinsamer Erfahrungsaustausch zu
Einsatzszenarien, Tools und Herausforderungen der Agentic AI
in der Praxis**

Prof. Dr. Darius Zumstein, Professor für Digitales Marketing,
Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW



n|w Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft



19.30

ABFAHRT ZUM NETWORKING DINNER



PARTNER

TAG 2 | 10. Juni

08.30 Eröffnung des zweiten Veranstaltungstages

08.40-
09.40

Impulsvorträge und Roundtables

Roundtable 1

Wer braucht noch ein Marketing, wenn wir KI haben?

Dirk Miller, Vice President Corporate Marketing, WIKA



WIKAI

Roundtable 2

Der Webshop wird zum Legacy-Kanal: wer keine Agent-fähigen APIs hat, verliert morgen den Zugang zum Kunden

Dr. Maximilian Schücking, Head of Digital Product Development, TRUMPF



TRUMPF

Roundtable 3

B2B-Plattformen im Umbruch: Welche Player machen das Rennen?

Bernd Weidmann, CEO, wind-turbine.com



wind-turbine.com

Roundtable 4

„Und was bringt das?“ – den Wertbeitrag des Marketings intern überzeugend vermitteln

Mareike Kandziora, Head of Strategy & Marketing, Horiba



HORIBA

09.50-
11.20

Networking Sessions

Gespräche mit Fachkollegen und unseren Partnern

BEST PRACTICE VORTRÄGE

11.25-
11.55

STREAM 1

Erfolgsfaktoren bei der Einführung des Siemens Xcelerator Marktplatzes

Stefan Mitov, Global eCommerce Development Manager, Siemens



SIEMENS

STREAM 2

Vom Klick zum Handschlag: Hybride Kundenerlebnisse clever verzahnen

Alexander Honeck, Head of BU Marketing Communications, Lanxess















LANXESS
Changing Chemistry

12.00-
13.00

Networking Sessions

Fortsetzung Tag 2

13.00-14.00	MITTAGSPAUSE	
	BEST PRACTICE VORTRÄGE	
14.00-14.30	STREAM 1 Von Unternehmensanalyse über Vertriebsprozessanalyse bis Händlerbefragung: Wie hat Kerbl sichergestellt, dass der neue Shop alle Stakeholder abholt und sich dennoch nur auf die nötigsten Game-Changer fokussiert? Matthias Linnert-Kuhn , Head of Corporate and Sales Marketing, Albert Kerbl	 
	STREAM 2 Vom Erstkontakt zur Loyalität – Marketing entlang der Architects Journey Björn Bühler , Head of Global Campaign Management, Sto	 
14.30-15.00	STREAM 1 Vom Kanal zum Ecosystem: Wie durchgängige User Journeys den digitalen Vertrieb skalieren Dr. Maximilian Schücking , Head of Digital Product Development, TRUMPF	 
	STREAM 2 Wie dank einer Plattformstrategie und Netzwerkeffekten völlig neue Chancen im Vertrieb möglich werden! Bernd Weidmann , CEO, wind-turbine.com	 
15.00-15.10	KAFFEE- & TEEPAUSE	
15.10-15.40	Vom Großhandel zum Digital-First-Unternehmen: Strategien zur E-Commerce-Skalierung im B2B Stefan Brechler , Group Head E-Commerce Services, H. Gautzsch	 
15.40-16.10	Clever aus der Krise – Wie KI-gestützte Services im B2B zum Gamechanger für Industrie und Handel werden Christian Scholze , Head of Marketing, Hamberger	 
16.10	WRAP UP	

PARTNER