

Fokustag

SAP Customer Experience 2025 – „Let's go V2“

Herzlich willkommen



DSAG-Fokustag

**Customer
Experience 2025**

**18.02.2025 | 08:30 – 17:00 Uhr
Stadthalle Hockenheim**

Fokustag SAP Customer Experience 2025 | 18. Februar 2025

Stadthalle Hockenheim | Rathausstraße 3 | 68766 Hockenheim



08:30 Registrierung & Begrüßungskaffee

09:00 **Begrüßungs-Diskussion „Let`s go V2?!“**

Christoph Kuhn, DSAG / AK CX Sprecherteam Jimmy Jüttner & Manuela Frieß / Sven Feurer, SAP

09:15 **SAP-Roadmap & Strategie-Update**

Sven Feurer, SAP / Simon Dechent, SAP / Steffen Tatztel, SAP

10:30 Kaffeepause & Besuch der Ausstellung

11:00 **Bei RINGFOTO steht der Kunde im Fokus. Lessons Learned aus der Einführung der SAP Intelligent Sales & Service Cloud V2**

Rainer Vogler, Head of IT, RINGFOTO GmbH & Co. KG

11:45 **Next Level B2B: EMUGE-FRANKEN macht den Realitäts-Check für neue Technologien wie SAP Sales Cloud V2 und AI**

Markus Seydaack, Leitung Verkauf Gewinde- und Bohrtechnik EMUGE-FRANKEN
Franziska Heinig, Head of Sales Switzerland, Sybit GmbH

12:30 Mittagspause & Besuch der Ausstellung

Abstracts zu den Präsentationen
im Anhang

Fokustag SAP Customer Experience 2025 | 18. Februar 2025



Stadthalle Hockenheim | Rathausstraße 3 | 68766 Hockenheim

12:30 Mittagspause & Besuch der Ausstellung

13:45 Bunter dreistufiger Vertrieb in der CMS-Gruppe im Zeitalter der Digitalisierung

Marcus Michel, Leiter CMS-IT

14:30 Die Transition Journey der Stabilus: Eine globale SAP Sales Cloud V2 im Multi-Backend-Szenario

Florian Klinke, IT Business Consultant - Sales Solutions, Stabilus SE

Daniel Steinbach, Senior Manager Business Process Consulting, SAP Customer Experience, ORBIS

15:15 Kaffeepause & Besuch der Ausstellung

15.45 SAP Sales Cloud V2 - Eine starke Alternative zu Salesforce

Matthäus Lach - Head of IT, Kaesler Nutrition GmbH

Frank Eckert, Manager SAP Sales und Service, Reply

16:30 Wrap Up & Farewell

16:45 Uhr Ende des Partnertages

Abstracts zu den Präsentationen
im Anhang

2 x Deep Dive am Folgetag, 19.02.25

- Die Transition Journey der Stabilus: Ein detaillierter Blick auf Vorgehen, Prozesse & Funktionen der SAP Sales Cloud V2“



- Emarsys und die V2? Ein starkes Team! Ausgewählte B2B Marketing & Sales Use Cases, Gewinnung neuer Insights für das Sales Team und Einblick in die Integration.



Fokustag SAP Customer Experience 2025 | 18. Februar 2025

Stadthalle Hockenheim | Rathausstraße 3 | 68766 Hockenheim



Bei RINGFOTO steht der Kunde im Fokus. Lessons Learned aus der Einführung der SAP Intelligent Sales & Service Cloud V2

Rainer Vogler, Head of IT, RINGFOTO GmbH & Co. KG

Digitale Transformation ist bei RINGFOTO gelebte Praxis. Nach dem gelungenen Move2Cloud ihres B2B-Portals (SAP Commerce Cloud) packte die erfolgreiche Fotoverbundgruppe gemeinsam mit Implementierungspartner All for One Customer Experience die Fachbereiche Vertrieb & Service an.

Neben der Umsetzung einer nahtlosen Integration, verbesserter Automatisierung und einem zentralen Kundenmanagement sollte konkret die Retourenabwicklung optimiert werden. Ein Praxisbericht mit Lessons Learned zur Einführung der SAP Intelligent Sales & Service Cloud.

Fokustag SAP Customer Experience 2025 | 18. Februar 2025

Stadthalle Hockenheim | Rathausstraße 3 | 68766 Hockenheim



Next Level B2B: EMUGE-FRANKEN macht den Realitäts-Check für neue Technologien wie SAP Sales Cloud V2 und AI

Markus Seydaack, Leitung Verkauf Gewinde- und Bohrtechnik EMUGE-Werk Richard Glimpel GmbH & Co. KG
Franziska Heinig, Head of Sales Switzerland, Sybit GmbH

EMUGE-FRANKEN, Qualitätsführer in der diskreten Fertigung, setzt seit Jahren Maßstäbe in der Digitalisierung. Mit einem modernen Kundenportal samt integriertem CRM-System hat das Unternehmen bereits eine Grundlage geschaffen, die Vertriebsprozesse, Effizienz und Kundenzufriedenheit auf ein neues Level hebt. Doch was kommt als Nächstes? Mit neuen Technologien wie der SAP Sales Cloud V2 und Business AI stehen mögliche Evolutionsstufen zur Verfügung. Doch wie genau können solche Lösungen ihre Business-Relevanz bei einem B2B-Unternehmen wie EMUGE-FRANKEN entfalten?

In diesem Vortrag erfahren Sie:

- Wie EMUGE-FRANKEN vom Traditionsunternehmen zum digitalen Vorreiter wurde
- Was nötig ist, um Verkaufsprozesse noch smarter zu gestalten und was die SAP Sales Cloud V2 leisten könnte
- Welche konkreten Mehrwerte Business AI für die diskrete Fertigung bietet.
- Warum diese Technologien strategisch in ein B2B-Unternehmen passen müssen.

Lassen Sie sich inspirieren, wie ein Unternehmen mit Tradition und Innovationskraft zukunftsorientierte Lösungen bewertet– und welche Best Practices auch für Ihr Unternehmen relevant sein können.

Fokustag SAP Customer Experience 2025 | 18. Februar 2025

Stadthalle Hockenheim | Rathausstraße 3 | 68766 Hockenheim



Bunter dreistufiger Vertrieb in der CMS-Gruppe im Zeitalter der Digitalisierung

Marcus Michel, Leiter CMS-IT

Marcus Michel (Leiter CMS-IT) präsentiert in diesem Vortrag die **ganzheitliche CX-Story der CMS-Gruppe** und zeigt auf, wie eine erfolgreiche Prozessdigitalisierung im dreistufigen Vertrieb umgesetzt wurde. Dabei stehen die Systemarchitekturen zur Integration der SAP Commerce Cloud und der SAP Sales Cloud im Fokus, ebenso wie die Anbindung von Handwerkersoftware mittels IDS-Schnittstelle, ODX und Masterdate. Ein zentrales Ziel ist die Vereinfachung des Käuferlebnisses für Endkunden durch eine nahtlose Digitalisierung der Prozesse zwischen CMS-Großhandel und Malern. Ergänzt wird dies durch Einblicke in die Customer Journey aus der Sicht von CMS sowie in die eingesetzten Sales- und Servicekomponenten. Erfahren Sie, wie die CMS-Gruppe innovative Lösungen mit dem dreistufigen Vertrieb verknüpft, um Tradition und Zukunft erfolgreich zu vereinen.

Fokustag SAP Customer Experience 2025 | 18. Februar 2025

Stadthalle Hockenheim | Rathausstraße 3 | 68766 Hockenheim



Die Transition Journey der Stabilus: Eine globale SAP Sales Cloud V2 im Multi-Backend-Szenario

Florian Klinke, IT Business Consultant - Sales Solutions, Stabilus SE

Daniel Steinbach, Senior Manager Business Process Consulting, SAP Customer Experience, ORBIS

Globale Sales Prozesse, eine globale Sales Pipeline und eine einheitliche Datensicht bei unterschiedlichen globalen ERP-Systeme?
Begeben Sie sich mit Stabilus auf die Reise und erfahren Sie, warum sich Stabilus für die Implementierung und den Umstieg auf die SAP Sales Cloud V2 entschieden hat und wie der Umstieg von Sales Force und C4C auf die SAP Sales Cloud V2 im globalen Umfeld aussehen kann.

Deep Dive am 19.02.25

„Die Transition Journey der Stabilus:
Ein detaillierter Blick auf Vorgehen, Prozesse & Funktionen
der SAP Sales Cloud V2“



Fokustag SAP Customer Experience 2025 | 18. Februar 2025

Stadthalle Hockenheim | Rathausstraße 3 | 68766 Hockenheim



SAP Sales Cloud V2 - Eine starke Alternative zu Salesforce

Matthäus Lach - Head of IT, Kaesler Nutrition GmbH

Frank Eckert, Manager SAP Sales und Service, Reply

Warum hat Kaesler Nutrition Salesforce durch SAP Sales Cloud V2 ersetzt? Ein Wechsel von Salesforce zur SAP Sales Cloud v2: Kaesler Nutrition strebt ein modernes, in die vorhandene SAP-Systemlandschaft vollständig integriertes CRM an, das für sie wartbar und kosteneffizient ist.

Erfahren Sie, wie die SAP Sales Cloud v2 durch ihre nahtlose Integration und geringe Betriebskosten die perfekte Lösung für diese Anforderungen bietet. Ein Erfahrungsbericht aus der Praxis!

Deep Dive am 19.02.25

„Emarsys und die V2?
Ein starkes Team!

Ausgewählte B2B Marketing & Sales Use Cases,
Gewinnung neuer Insights für das Sales Team und Einblick in die Integration“

Fokustag SAP Customer Experience 2025 | 18. Februar 2025

Stadthalle Hockenheim | Rathausstraße 3 | 68766 Hockenheim



Herzlichen Dank an unsere Ausstellungspartner

