

Die Direktoren Prof. Dr. Sabine Kuester & Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg des Instituts für Marktorientierte Unternehmensführung (IMU) der Universität Mannheim laden ein zur



## IMU Frühjahrstagung 2024 „Künstliche Intelligenz im Marketing und Vertrieb“

am 14. März 2024 in der **Aula**  
der **Universität Mannheim**

9.30 – 16.00 Uhr

Wissenschaftler und Manager namhafter Unternehmen referieren branchenübergreifend zum Thema und stehen für Ihre Fragen zur Verfügung. Zum zwölften Mal in Folge wird der IMU Research for Practice Award 2024 verliehen.

Seien Sie beim Networking mit hochkarätigen Marketingexperten dabei und melden Sie sich jetzt an unter:

[www.bwl.uni-mannheim.de/imu](http://www.bwl.uni-mannheim.de/imu)

### Über die Veranstaltung

Die Tagung bietet insbesondere...

- Konkrete **Key Learnings** und **Beispiele** aus der Unternehmenspraxis im Hinblick auf den Einsatz von künstlicher Intelligenz im Marketing und Vertrieb sowie den Umgang mit resultierenden Möglichkeiten und Herausforderungen
- Zentrale **Erkenntnisse** aus der **Forschung**, welche Implikationen die zunehmende Nutzung künstlicher Intelligenz für das Marketing und den Vertrieb mit sich bringt
- Themenbezogene **Diskussionen** mit Führungspersönlichkeiten erfolgreicher Unternehmen
- **Networking** mit Praktikern, Wissenschaftlern und Studierenden

### Agenda

9.30 Uhr *Begrüßung*

9.50 Uhr Vortrag Prof. Klarmann | KIT

10.30 Uhr Vortrag SAP | Herr Wittern

11.10 Uhr *Kaffeepause*

11.40 Uhr Vortrag Bosch Power Tools | Frau Unglaub

12.20 Uhr Vortrag Carl Zeiss Microscopy | Herr Dr. Groß

13.00 Uhr *Mittagspause*

14.00 Uhr Vortrag Conversion Maker | Herr Witzenleiter & Frau Teufel

14.40 Uhr Vortrag Allianz Kunde und Markt | Herr Dr. Kupke

15.20 Uhr Preisverleihung und Vortrag IMU Award 2024

15.40 Uhr *Verabschiedung*

Im Anschluss Get Together bei Kaffee und Kuchen

# IMU Frühjahrstagung 2024 „Künstliche Intelligenz im Marketing und Vertrieb“

## Vorträge und Q&A Sessions mit hochkarätigen Experten



**09.50 Uhr:**  
**Was bedeutet KI für die Zukunft von Marketing und Vertrieb?**  
**Ein vorsichtiger (wissenschaftlicher) Blick in die Glaskugel**

**Prof. Dr. Martin Klarmann**  
Professor für Marketing  
Karlsruher Institut für Technologie

Es ist noch nicht absehbar, wie künstliche Intelligenz Marketing und Vertrieb verändern wird. Anhand aktueller Forschungsergebnisse wagt Martin Klarmann dennoch einen vorsichtigen Ausblick. Er zeigt auf, was künstliche Intelligenz in der Marktbearbeitung jetzt schon kann – und was sie vermutlich nie können wird. Abschließend geht er darauf ein, was das für die Organisation der Marktbearbeitung bedeuten könnte.

Martin Klarmann ist seit 2012 Professor für Marketing am Karlsruher Institut für Technologie. In seiner aktuellen Forschung beschäftigt er sich mit den Nutzungsmöglichkeiten von Text- und Stimmdateien für die Unterstützung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten durch intelligente Assistenzsysteme. Er hat eine große Affinität zu Anwendungsmöglichkeiten in B2B-Umfeldern.



**10.30 Uhr:**  
**Transformation von Geschäftsmodellen:**  
**Wie KI die Kundenbeziehung verändern wird**

**Svend Wittern**  
Global VP, SAP Industries & CX  
SAP SE

Künstliche Intelligenz ist kein neues Phänomen, aber sie hat sich im Jahr 2023 zu einer transformativen Kraft entwickelt. Marketing und Vertrieb werden als traditionell datengetriebene Themen einer der ersten Unternehmensbereiche sein, die profitieren.

Um als Unternehmen zu entscheiden, wo Schwerpunkte gesetzt werden, ist es wichtig, den breiteren Unternehmenskontext und die erwarteten Entwicklungen zu betrachten. Dies ist erst der Anfang einer Reise.

Svend Wittern ist Global Vice President bei SAP. Er beschäftigt sich mit der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und der Transformation von Branchen durch digitale Technologien. Zuvor war er in verschiedenen Rollen mit Schwerpunkt Konzernstrategie und Marketing in der SAP tätig.



**11.40 Uhr:**  
**Vom Werkzeug zum Meisterwerk:**  
**KI in Marketing und Vertrieb von Bosch Power Tools**

**Anja Unglaub**  
Business Chief Digital Officer  
Robert Bosch Power Tools GmbH

KI als Werkzeug in Vertrieb und Marketing dient bei Bosch Power Tools der Umsetzung von strategischen Geschäftszielen und hilft dabei den Weg in die Zukunft zu ebnet. Zusätzlich ermöglicht KI durch höhere Effizienz und Effektivität eine komplett neue Art der Kundeninteraktion. Obwohl die Chancen deutlich überwiegen, sind auch die Risiken und Herausforderungen bei dieser Transformation nicht zu unterschätzen.

Anja Unglaub zeigt auf, wie Bosch Power Tools diesen Herausforderungen begegnet, insbesondere bei der Anwendung von generativer KI und gibt einen Einblick in die aktuellen Trends in diesem dynamischen Umfeld.

Anja Unglaub verantwortet als Senior Vice President Business Chief Digital Officer sowohl IT als auch Digitalisierung bei Bosch Power Tools. Zuvor hatte sie innerhalb der Bosch Gruppe verschiedene Führungsrollen an der Schnittstelle zwischen Business und IT sowie im Bereich der Unternehmenstransformation inne.



**12.20 Uhr:**  
**KI fördert Vertrauen – oder zerstört es?! Ein operativer Blick auf das Thema KI im Vertrieb und Marketing**

**Dr. Stefan Groß**  
CEO; Head of Sales and Service  
Carl Zeiss Microscopy  
Deutschland GmbH

Im B2B Vertrieb gilt hohe Beratungsqualität als entscheidender Erfolgsfaktor. Der Grund liegt auf der Hand: Hohe Beratungsqualität fördert Vertrauen, das für den Verkauf unabdingbar ist. Investitionsgütervertrieb ist diesbezüglich beliebig komplex und dadurch für Vertriebsmitarbeiter und -teams äußerst herausfordernd. Künstliche Intelligenz kann im Marketing- und Vertriebskontext ein wichtiges Werkzeug darstellen, um die richtigen Kunden zur richtigen Zeit mit den richtigen Informationen zu versorgen. Grundvoraussetzung ist der bedachte Umgang und Einsatzbereich von künstlicher Intelligenz. Nur auf diese Weise lässt sich sicherstellen, dass der Wert auch nutzbar und wirksam ist.

Von Marktanalyse, personalisiertem Marketing bis zur konkreten Unterstützung des Vertriebsteams gibt es spannende Ansätze und Tools. Herr Dr. Groß berichtet in seinem Vortrag von ersten Erfahrungen mit KI im operativen Vertrieb und Marketing, über Stolpersteine und Potentiale und verrät auch, dass der Einsatz von KI Vertrauen aufbauen, aber auch zerstören kann.

Dr. Stefan Groß ist seit 2021 CEO und Geschäftsführer der Carl Zeiss Microscopy Deutschland GmbH. Als promovierter Pharmakologe und Technolieliebhaber hat er 2009 als Trainee bei der Carl Zeiss AG seine Laufbahn gestartet. Mit Fokus auf Vertrieb und Leidenschaft für Kommunikation hat er diverse Rollen im In- und Ausland für Zeiss begleiten dürfen.

# IMU Frühjahrstagung 2024 „Künstliche Intelligenz im Marketing und Vertrieb“

## Vorträge und Q&A Sessions mit hochkarätigen Experten



**14.00 Uhr:**  
**Die Macht von KI im Marketing –  
beeindruckende  
Einsatzmöglichkeiten**

**Michael Witzenleiter**  
CEO & Founder  
Conversion Maker GmbH



**Yvonne Teufel**  
Chief Marketing Officer  
Conversion Maker GmbH

Generative KI revolutioniert momentan das Online-Marketing. Herr Witzenleiter und Frau Teufel zeigen in ihrem Vortrag, wie KI erfolgreich in die Unternehmensstrategie implementiert und effizient im Marketing eingesetzt werden kann. Zudem präsentieren sie Lösungsansätze für Herausforderungen, die mit dem Einsatz von KI verbunden sind und geben einen Einblick in die mächtigen KI-Tools, die dem Marketing von Unternehmen den entscheidenden Vorsprung geben können.

Michael Witzenleiter ist ein deutscher Serien-Unternehmer sowie Gründer und Geschäftsführer des KI-Startups Conversion Maker. Er hat sich darauf spezialisiert, wie KI in Marketing und Retail gewinnbringend eingesetzt werden kann, und ist aufgrund seiner Expertise auch außerhalb des Podcasts „Das Gelbe vom AI“ ein gefragter Speaker und Autor.

Yvonne Teufel ist Chief Marketing Officer beim Offenburger KI-Startup Conversion Maker und Co-Host des Podcasts „Das Gelbe vom AI“ sowie „CRO.CAFE“. Als MarTech-Expertin ist sie eine gefragte Speakerin auf Marketingevents und wurde 2022 als neues Talent bei der Absatzwirtschaft vorgestellt.



**14.40 Uhr:**  
**Plattformen und Daten als  
Grundlage von Kundenwachstum**

**Dr. Sören Kupke**  
Head of Platforms & Systems  
Allianz Kunde und Markt GmbH

Kunden erwarten von Versicherungen persönlichen Service, maßgeschneiderte Produkte und einen digitalen Zugang über Apps und Portale. Die Assekuranz muss sich auf dieses veränderte Kundenverhalten einstellen. Damit einher gehen zahlreiche Herausforderungen für die Entwicklung und Transformation von IT-Anwendungen, die konsequent am Plattformgedanken ausgerichtet werden müssen und eine konsistente Datenstrategie erfordern.

Dr. Sören Kupke verantwortet seit 2023 als Geschäftsführer und COO den Ressortbereich Plattformen & Systeme der Allianz Kunde und Markt GmbH. In seiner Verantwortung liegen u.a. das Kundenportal Meine Allianz und die zentrale Vertriebsplattform der Allianz in Deutschland. In seiner vorherigen Funktion hat er, nach verschiedenen Stationen im Versicherungsbetrieb und -vertrieb, als Bereichsleiter die Konzeption und Umsetzung der Digitalisierungsstrategie der Allianz Lebensversicherungs-AG verantwortet.



**imu** | Institut für Marktorientierte Unternehmensführung  
Kompetenz in Wissenschaft & Management

**15.20 Uhr:**

**Verleihung des IMU Research for Practice Awards 2024**

Das Institut für Marktorientierte Unternehmensführung versteht sich als Forum für den Dialog zwischen Wissenschaft und Praxis. Die Forschung des IMU zielt auf wissenschaftliche Ergebnisse mit hoher Praxisrelevanz für das Marktorientierte Management ab. Aus diesem Grund verleiht das IMU seit 2013 jährlich den IMU Research for Practice Award für wissenschaftlich und methodisch exzellente Dissertationen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Marktorientierte Unternehmensführung, die eine hohe Praxisrelevanz aufweisen. Sponsor Dr. Jan Becker von der Porsche eBike Performance GmbH überreicht den Award an den diesjährigen Gewinner.

### Teilnahmegebühr

IMU Mitglieder: kostenfrei

IMU externe Unternehmen:  
Frühbuchertarif (Anmeldung bis 13.02.2024) und  
Kooperationspartner

Erste Person	349,00 €
Begleitpersonen	299,00 €

Normaltarif

Erste Person	399,00 €
Begleitpersonen	349,00 €

### Ihr Ansprechpartner



**Florian Holz, M.Sc.**

florian.holz@uni-mannheim.de  
Telefon: 0621 / 181 1549  
Fax: 0621 / 181 1556  
Institut für Marktorientierte  
Unternehmensführung (IMU)  
Universität Mannheim L5, 1  
68131 Mannheim

Das Anmeldeformular sowie weitere Informationen finden Sie unter [www.bwl.uni-mannheim.de/imu](http://www.bwl.uni-mannheim.de/imu)