SUCCUS
ESSENZ DES ERFOLGS

CUSTOMER EXPERIENCE FORUM

Human-centered Experience.

5. Jahresforum für CX-Strategie und -Design

5. November 2025
re:mynd | Frankfurt a.M.
de.cx-forum.eu

Träger | DDV Die treibende Kraft der Data Driven Economy

Human-centered Experience.

Empathie und Vertrauen sind der Kern dessen, was sich Kundinnen und Kunden am meisten wünschen.

> Wie gelingt es, die CX-Strategie unternehmensweit zu verankern?
> Welchen Beitrag kann CX in der Transformation leisten?
> Customer Metriken – unerlässlich oder Kulturkiller?

Zu Fragen wie diesen erwarten dich inspirierende Keynotes, interaktive Workshops, Praxis pur aus B2C und B2B sowie Austausch auf Augenhöhe mit der CX-Community.

Zielgruppe

CX-Design und Management, Touchpoint-Management, CRM, Marketing, Vertrieb, Service, Qualität, After Sales, Organisation, Innovation, Produktdesign, Business Development, Geschäfts- und Unternehmensleitung.

Veranstalter.

Helmut Blocher, Geschäftsführer,
SUCCUS | Wirtschaftsforen, Wien

Moderation.

Manuela Kaufmann, Zürich

Träger | DDV Die treibende Kraft der Data Driven Economy

Partner | gkk human experience company · moveXM IMPROVING EXPERIENCE · SKOPOS CONNECT communities & cx

Inspirierende Keynotes sowie Praxis pur und ungeschminkt

+

Austausch auf Augenhöhe

Das vollständige Programm findest du Ende Juli 2025 hier: de.cx-forum.eu

Keynotes & Praxis pur |

HUMAN-CENTERED EXPERIENCE
Beyond Hypes, Boring Bots and Meaningless Metrics

Michel Stevens, Managing Partner, goCX, Antwerpen, Belgium
>> In an age of AI and automation, it's time to reconnect with what truly matters: human trust, empathy, and meaningful experiences.

DIE KRAFT VON REALUTOPIEN
Inspirationen für eine transformative Welt

Christoph Meinen, Business Designer und Innovation Coach, Berner Kantonalbank, Bern
>> Realutopien eröffnen Räume, in denen aus Träumen konkrete, innovative Handlungsfelder entstehen.

VON CUSTOMER FEEDBACK ZU HUMAN CENTRICITY
Communities, Zukunftsforschung und CX-Strategie

Marius Kohlhepp, Leiter globale Markt- und Trendforschung, AUDI AG, Ingolstadt
>> Wie Audi die Kundenperspektive in den Fokus von Entwicklung und Strategie rückt.

ACHT SCHÄTZE
Warum sich CX-Entwicklung manchmal wie ein Besuch im Asia-Imbiss anfühlt

Peter Frost, Product Owner Marketing, Kommunikation und Kanäle & **Christin Krippner,** Product Ownerin Versicherung und Einnahmen, AOK Baden-Württemberg, Stuttgart

VOICE OF THE STIHL CUSTOMER
Kundenfeedback als Motor für Innovation und Erfolg

Oliver Kern, Managing Director, SKOPOS CONNECT, Aachen
Jan Zilke, Head of Data Analytics, STIHL, Waiblingen

RealTalk |

ERLEBNISWELTEN DER ZUKUNFT
Wenn Technologie auf Empathie trifft

Anja Stolz, Mitglied des Vorstands und CMO, R+V Direktversicherung, Wiesbaden

Follower zu Kunden

LinkedIn-Strategie zum Vertriebserfolg

Aus Kontakten Leads und aus Leads Kunden machen.

Für wen?

Der Workshop richtet sich an Marketing- und Vertriebsprofis, sowohl auf Leitungs- als auch auf Mitarbeiterebene. Er ist ideal für alle, die LinkedIn gezielt für Leadgenerierung und Kundenakquise nutzen wollen – vom Marketingstrategen über den Social Media Manager bis hin zum Mitarbeitenden im B2B-Vertrieb.

Dein Nutzen:

Der Workshop bietet dir einen praxisnahen Fahrplan, wie du LinkedIn im Vertrieb nutzt. Du erfährst, wie du deine LinkedIn-Präsenz strategisch aufbaust, deine Reichweite steigerst und vor allem deine Community in echte Kunden verwandelst – mit klaren Methoden und sofort anwendbaren Werkzeugen.

Dein Workshopleiter.

Leander Sempell, Influencer, LinkedIn Top Voice, Unternehmer und American Football-Profi.

Inhalte

> Der LinkedIn-Funnel: Von der Strategie über die Sichtbarkeit bis zum Kunden
> Den Status Quo ermitteln mit der LinkedIn Potenzialanalyse
> Die LinkedIn-Strategie: Ziele, Zielgruppen & Positionierung
> Content, der Reichweite schafft UND konvertiert
> Netzwerken auf LinkedIn: Vom Content zur Community
> Werkzeuge zur Leadgewinnung: Von der Community zum Kunden

Die Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb optimieren, 7. November 2025, 9:15 bis 14:00 Uhr, re:mynd | Frankfurt

B2B Marketing und Vertrieb

Umsatzpower crossfunktional entwickeln

In diesem Workshop geht es darum, die Kluft zwischen Marketing und Vertrieb zu minimieren. Wenn beide zueinander finden, werden sie zum größten Wachstumstreiber. Erlebe, welche Methoden und Vorgangsweisen den größten Erfolg versprechen, um das ganze Potenzial der Digitalisierung zu aktivieren und gleichzeitig Hochleistungsteams zu entwickeln.

Für wen?

B2B-Unternehmen mit Marketing- und Vertriebsabteilungen, Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Data-Driven Marketing, CRM, CX, Vertrieb, Verkauf, Business Development, Transformation und Geschäftsleitung.

Dein Nutzen:

> Du lernst, wie man wirksam crossfunktionale Methoden einführt.
> Du arbeitest mit Praxisbeispielen, Arbeitshilfen und Tipps.
> Du erhältst ein erprobtes Canvas-Modell und Playbook für die Umsetzung und Optimierung mit Hochleistungsteams und Marketing Automation.

Dein Workshopleiter.

Norbert Schuster ist Strategieberater für Digitalisierung im Marketing und Vertrieb. Er hilft Unternehmen dabei, das Potenzial der Digitalisierung für ihre Vermarktung zu nutzen. Er ist gefragter Vortragender und Autor von zahlreichen Fachbüchern.

Inhalte

> Wie haben sich Kunden und ihr Kaufverhalten verändert?
> Neue Möglichkeiten der Digitalisierung in Marketing und Vertrieb
> Wie gestaltet man einen neuen Kaufprozess?
> Neue Rollen und Aufgaben im Marketing und Vertrieb
> Das Canvas für das Teambuilding
> Transformation und Selbstverständnis des Teams
> Profilierung Team Persona
> Zielmessung: KPIs und OKRs

Anmeldung und Kontakt

10. Data-Driven Marketing Forum

Vertrauen & Empathie
4. November 2025, re:mynd | Frankfurt a.M.
www.marketing-forum.eu

Einfach online anmelden:

www.de.cx-forum.eu, per E-Mail: anmeldung@succus.at

So bist du dabei:

Teilnehmen als Anwender:in am Customer Experience Forum, 5. November 2025
€ 560,- (bei einer Anmeldung bis 31. Juli 2025, regulär € 760,-).
Teilnehmen als Dienstleister:in* am Customer Experience Forum, 5. November 2025
€ 1.060,- (bei einer Anmeldung bis 31. Juli 2025, regulär € 1.160,-).
Praxisworkshop „Follower zu Kunden“ am 6. November 2025, 9:15 – 17:00 Uhr
€ 560,- (bei einer Anmeldung bis 31. Juli 2025, regulär € 760,-).
Praxisworkshop „B2B Marketing & Vertrieb“ am 7. November 2025, 9:15 – 14:00 Uhr
€ 460,- (bei einer Anmeldung bis 31. Juli 2025, regulär € 660,-).

Inbegriff en ist der Zutritt zu allen Programmpunkten, Unterlagen in elektronischer Form sowie kulinarische Pausen und gemeinsame Essen. Alle Preise exkl. 19% MwSt. Anmeldungen unterliegen unseren AGB: https://www.de.cx-forum.eu/agb

*Unter Dienstleister verstehen wir Unternehmen, die Leistungen, etwa die Beratung oder die Herstellung und Integration von Lösungen, im thematischen Umfeld von CX, CRM und Relationship Marketing erbringen, auch wenn sie dazu selbst Anwender sind. Anwender sind etwa Handels- und Industrieunternehmen oder Finanzdienstleister.

Hier sehen wir uns:

re:mynd Eventlocation, Hanauer Landstraße 154, 60314 Frankfurt a.M., Deutschland

Sprich uns an:

Helmut Blocher
Geschäftsführer
helmut.blocher@succus.at

Emma Gruber
Projektmanagerin
emma.gruber@succus.at

SUCCUS | Wirtschaftsforen
Dingelbergstraße 23, 3150 Wilhelmsburg
+43 1 319 09 34, info@succus.at

Ein Format von:

SUCCUS
ESSENZ DES ERFOLGS

Copyright© 2025, alle Rechte vorbehalten
SUCCUS® und CUSTOMER EXPERIENCE FORUM® sind eingetragene EU-Gemeinschaftsmarken