

Agenda



01

Mehr Relevanz im Marketing

Praxisbericht 6 Monate Emarsys im Einsatz

Stefan Elmer, Protektor

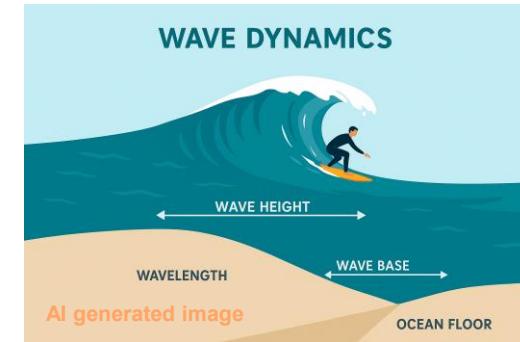


02

Blick ins IT-Projekt

Fokus auf Menschen, Prozesse & Technologien

Martin Berger, All for One CX



03

KI konkret

Künstliche Intelligenz in Marketingszenarien

Vanessa Burmeister, SAP





MARKETING

Mehr Relevanz im Marketing

Stefan Elmer | 18.11.2025

PROTEKTOR | DIE BESTE LÖSUNG

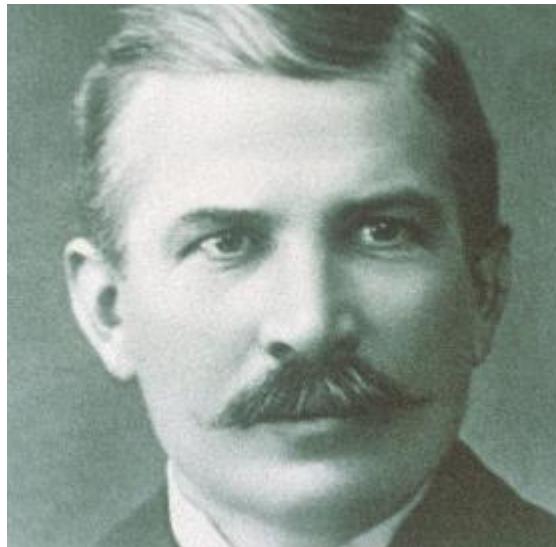


Seit mehr als 120 Jahren.

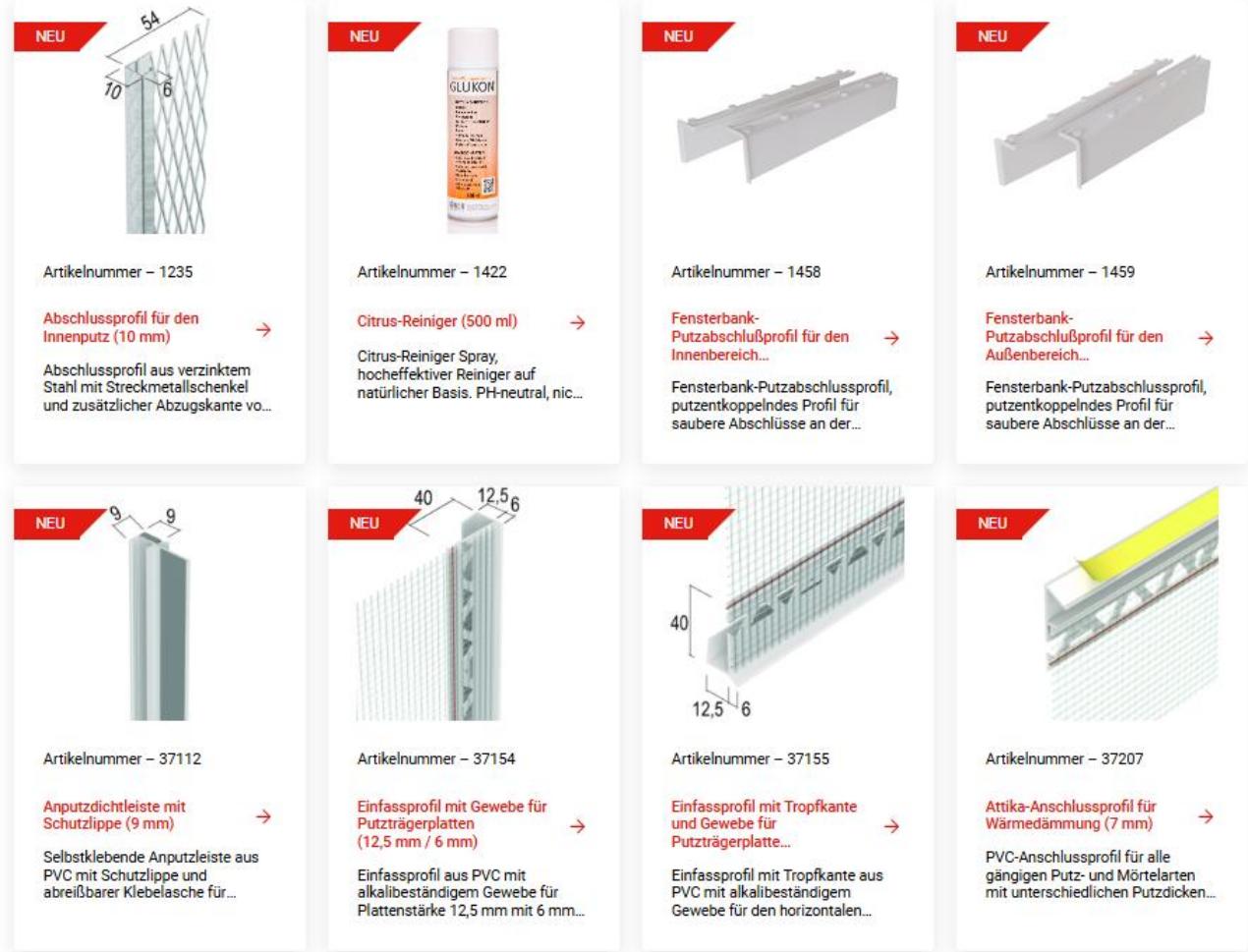
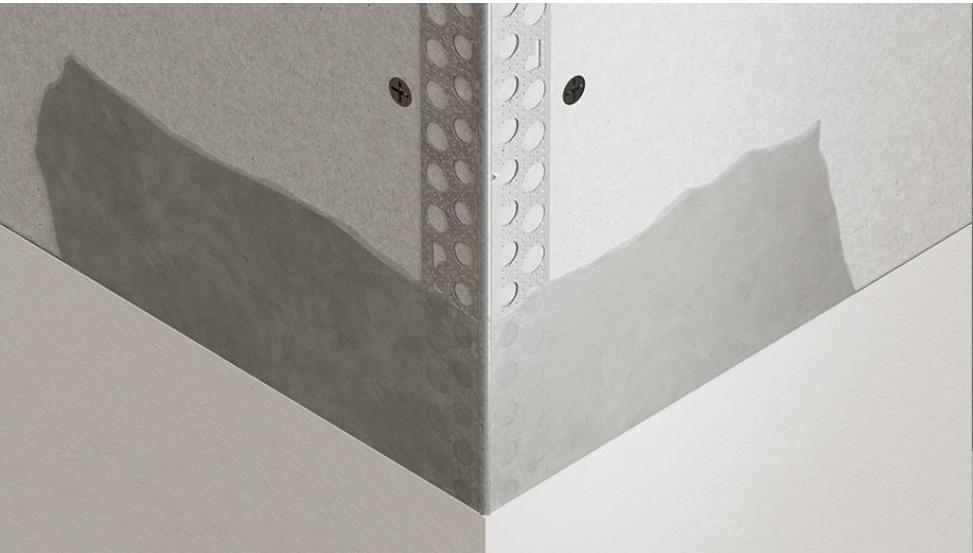
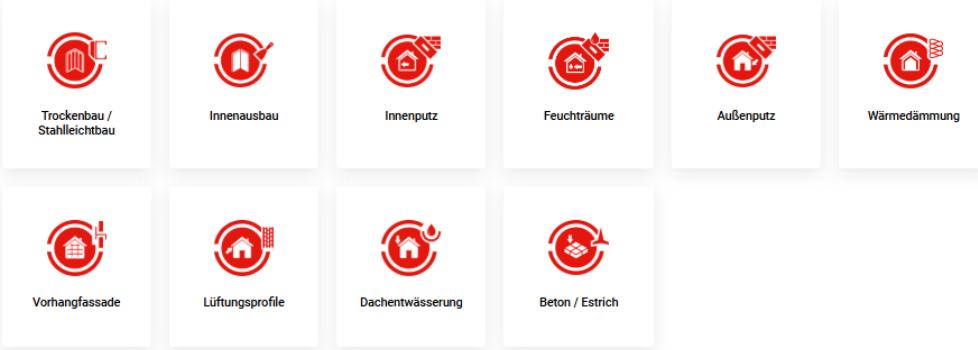


Protektor wurde **1903 gegründet** und entwickelte sich seitdem **vom kleinen Familienbetrieb zum Marktführer für Bauprofile in Europa.**

HISTORIE



Portfolio & Anwendung



Fakten // Vertrieb & Marketing



ÜBERSICHT



6

Marketing



+60

Sales (Europa)



3

Tochtergesellschaften



3

stufiger Vertrieb

Industrie – Fachhandel - Verarbeiter



10

Sprachen



+3.500

Produkte

Herausforderungen // Gründe für einen Wechsel?

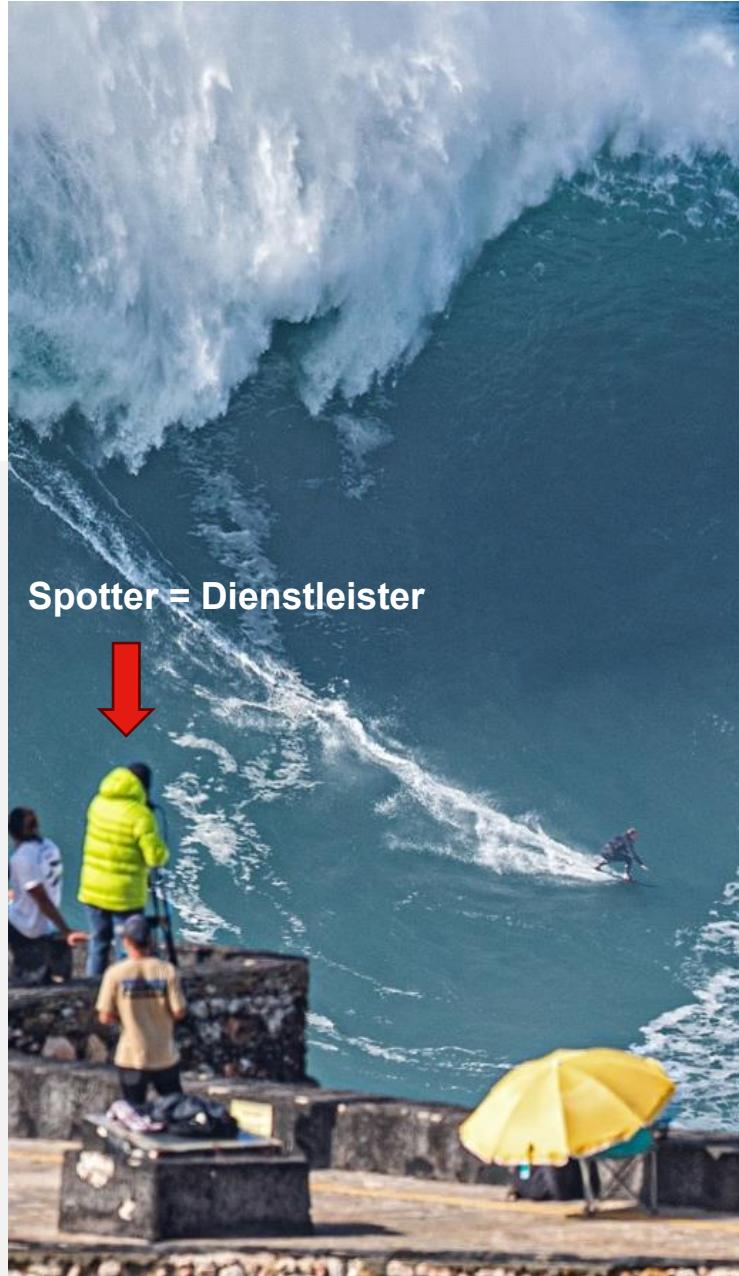




Wie schafft man es überhaupt, eine 26,21m hohe Welle zu surfen?

Wie schafft man es, zielgruppengerechtes Marketing nachhaltig aufzubauen?

Es braucht Vertrauen. Es benötigt ein Team.



Content & Usability



SAP Emarsys protektor Produktiv

DOI-Programm (Form) DE

Knoten

Suchen

Einstiegspunkte

- Datenänderung
- Formular
- Neuer Kontakt
- Beim Autoimport
- Wiederkehrend
- Einzelne
- Eintritt aus Programm

Aktionen

- A/B-Test
- Überprüfung des E-Mail-Versands
- Ausschließen
- Segment
- Filter-Schalter

Blocks

- 1.000 | Header
- 1.010 | Online Version

PROTEKTOR

Punkte sammeln, Freude schenken –
Weihnachten im Protektor Loyalty Club

Schenken war noch nie so einfach...

ESL snippet

1 E-Mail-Einstellungen 2 Content-Erstellung 3 Kampagnenprüfung 4 Versandplan

Baustellenbegleitung-Berlin

Segmentierung & Zielgruppenansprache

SAP Emarsys protektor Produktiv

Liste der E-Mail-Kampagnen

Name der E-Mail	Status	E-Mail-Typ	Geplant für	Empfängerquelle
202511_PLK-Weihnachtsgeschenke	Gesendet	Batch	27.10.2025 10:00	Segment: Segment PLC Mitglieder mit DOI=Wahr
202511_FeuerTrutz_Newsletter_Einladung	Gesendet	Batch	28.10.2025 11:00	Segment: Segment Architekten und Planer mit DOI=Wahr
Newsletter_Edificio-Stahlleichtbau - 10.2025	Gesendet	Batch	27.10.2025 10:00	Segment: Segment Architekten und Planer mit DOI=Wahr

Details

Beschreibung
Architekten & Planer (DE)

Kontakte insgesamt im Segment:
159
Berechnet um: 03.11.2025 08:38(9s) ?

Kontakte mit E-Mail Opt-in:
159

[Speichern und berechnen](#) [Kontakte anzeigen](#)

Quelle
Kontaktliste (optional) ?
[Audience auswählen](#)

Kriterium

Kontakt Erfüllt alle Kriterien (AND)

DOI_Status • Ist gleich • Wahr

AND Zielgruppe • Ist gleich • Architekt/Planer

[+ Kriterium hinzufügen](#) [Gruppe hinzufügen](#)



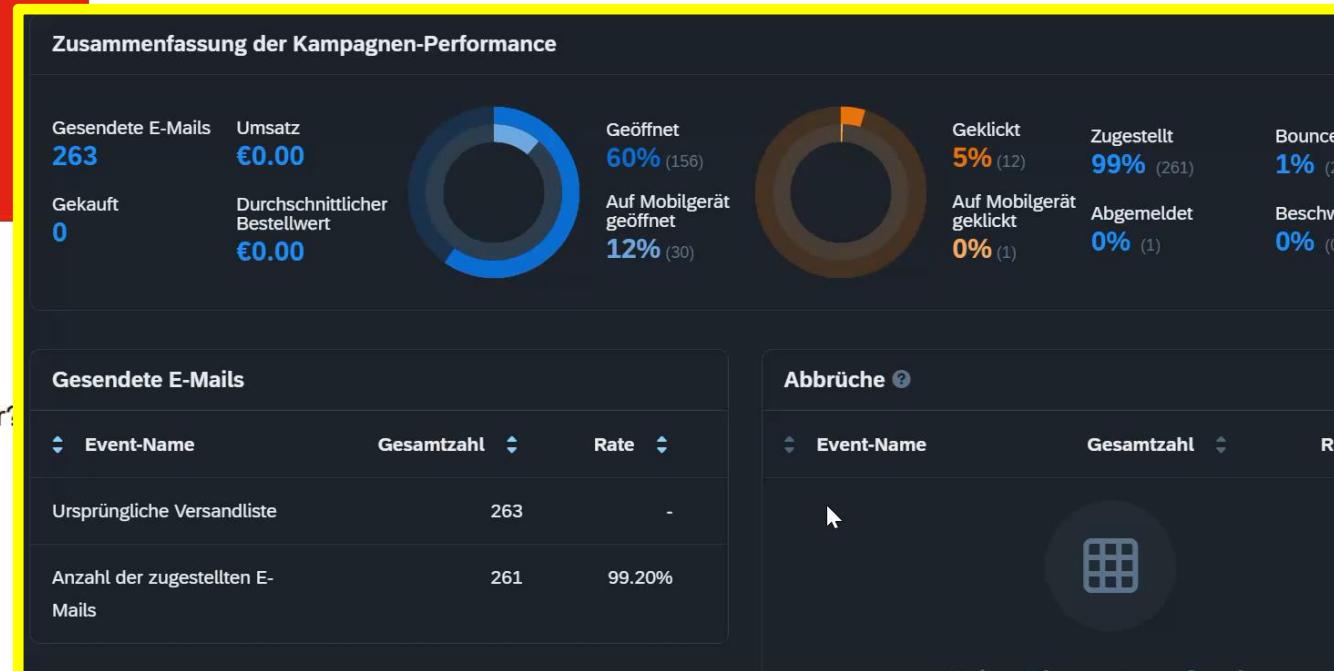
Dynamische Inhalte & Klickverhalten

**Punkte sammeln, Freude schenken –
Weihnachten im Protektor Loyalty Club**

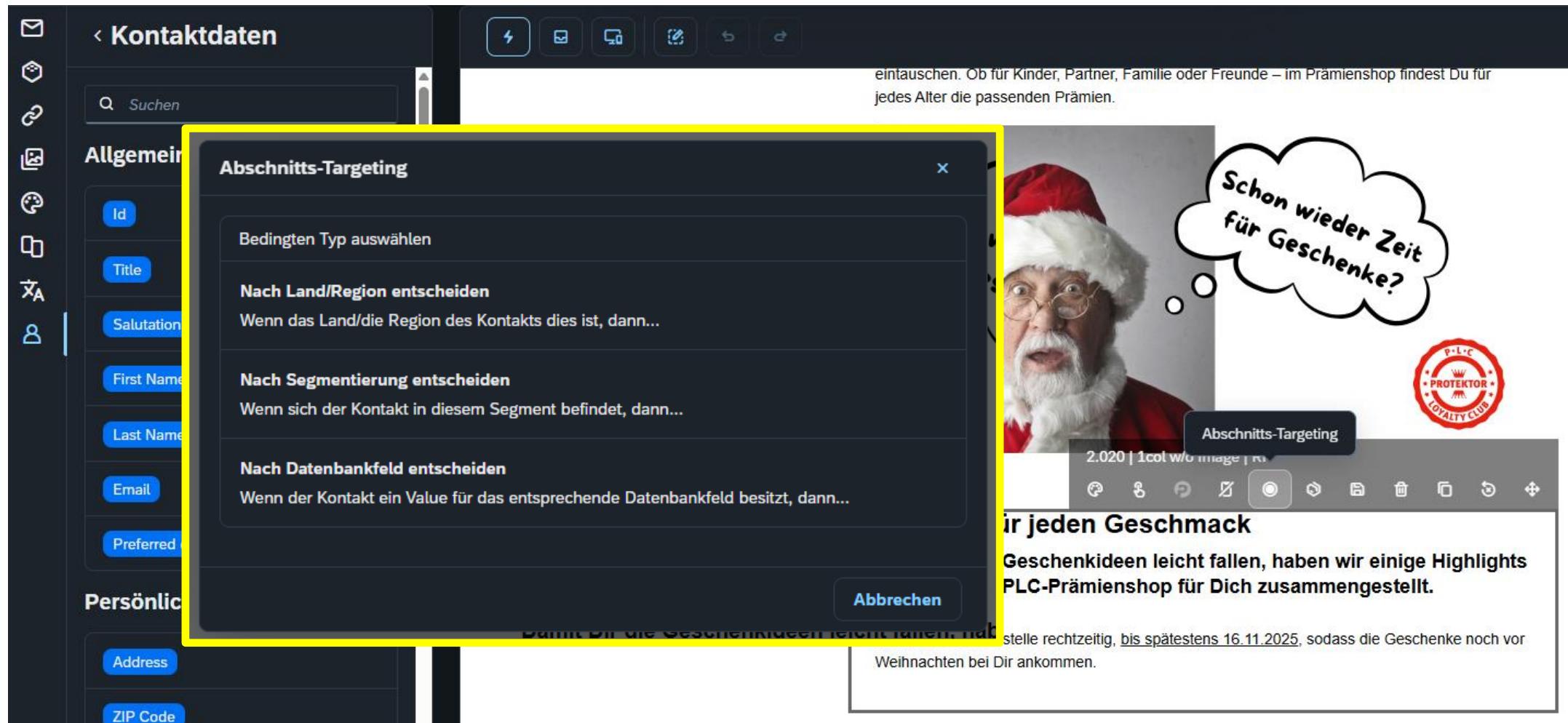
Schenken war noch nie so einfach...

Hallo Max Mustermann,

die festliche Jahreszeit rückt näher – und damit auch die Frage: „Was schenke ich dieses Jahr?“ Keine Sorge, für unsere treuen PLC-Mitglieder ist das ein Kinderspiel! Deine gesammelten Treuepunkte kannst Du ganz einfach im Prämienshop gegen tolle Weihnachtsgeschenke eintauschen. Ob für Kinder, Partner, Familie oder Freunde – im Prämienshop findest Du für jedes Alter die passenden Prämien.



Dynamische Inhalte & Klickverhalten



The screenshot illustrates a marketing automation platform's interface for creating dynamic content. A modal window titled "Abschnitts-Targeting" is open, listing targeting criteria:

- Bedingten Typ auswählen
- Nach Land/Region entscheiden
Wenn das Land/die Region des Kontakts dies ist, dann...
- Nach Segmentierung entscheiden
Wenn sich der Kontakt in diesem Segment befindet, dann...
- Nach Datenbankfeld entscheiden
Wenn der Kontakt ein Value für das entsprechende Datenbankfeld besitzt, dann...

Below the targeting modal, the main content area features a Santa Claus image with a thought bubble containing the text "Schon wieder Zeit für Geschenke?". To the right of the image is the PROTEKTOR Loyalty Club logo. The main headline reads "Für jeden Geschmack" and "Geschenkideen leicht fallen, haben wir einige Highlights PLC-Prämienshop für Dich zusammengestellt." A note at the bottom states: "stelle rechtzeitig, bis spätestens 16.11.2025, sodass die Geschenke noch vor Weihnachten bei Dir ankommen."

Take aways & Ausblick

TAKE AWAYS

- Bereinigung „alter Bestandsdaten“
-> **Clean System**
- Team Know-How wächst gemeinsam mit System
-> **kontinuierliche Weiterentwicklung**
- Fokus auf Customer Centricity
-> **Personalisierung & Automation**
- Regeltermine mit den Jet-Ski Fahrern & den Spottern
-> **Partnerschaft**

AUSBLICK

- Anbindung CRM (Sales Cloud)
-> **Lead Generierung**
- Integration Loyalty Club
-> **Ausbau Personalisierung**

Waxed Board
Clean System
Great Performance



AI generated image

— MARKETING

Vielen Dank für Ihre Zeit!

📍 PROTEKTORWERK
Florenz Maisch GmbH & Co. KG

Viktoriastraße 58
D-76571 Gaggenau

🌐 www.protektor.com

📞 (0 72 25) 977-0

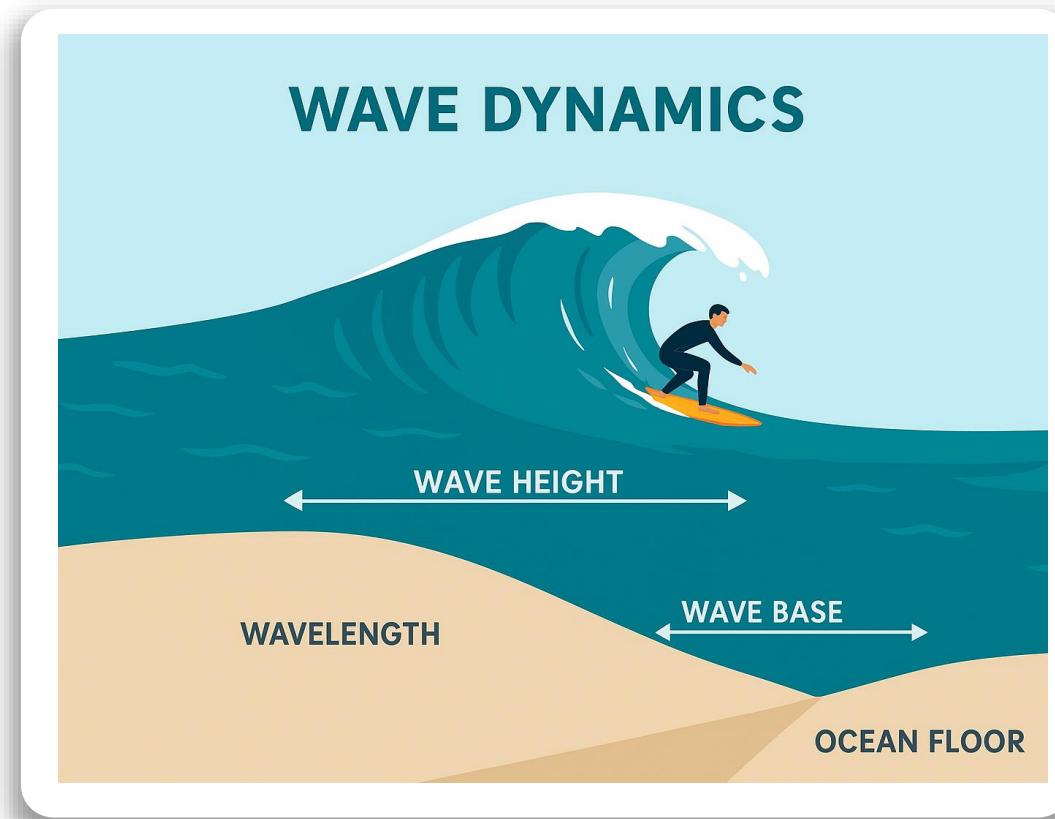
📠 (0 72 25) 977-111

✉️ info@protektor.com



No Rocket Science
— just Surfin'

Surfin' with All for One Customer Experience



Fokus auf Menschen, Prozesse & Technologie

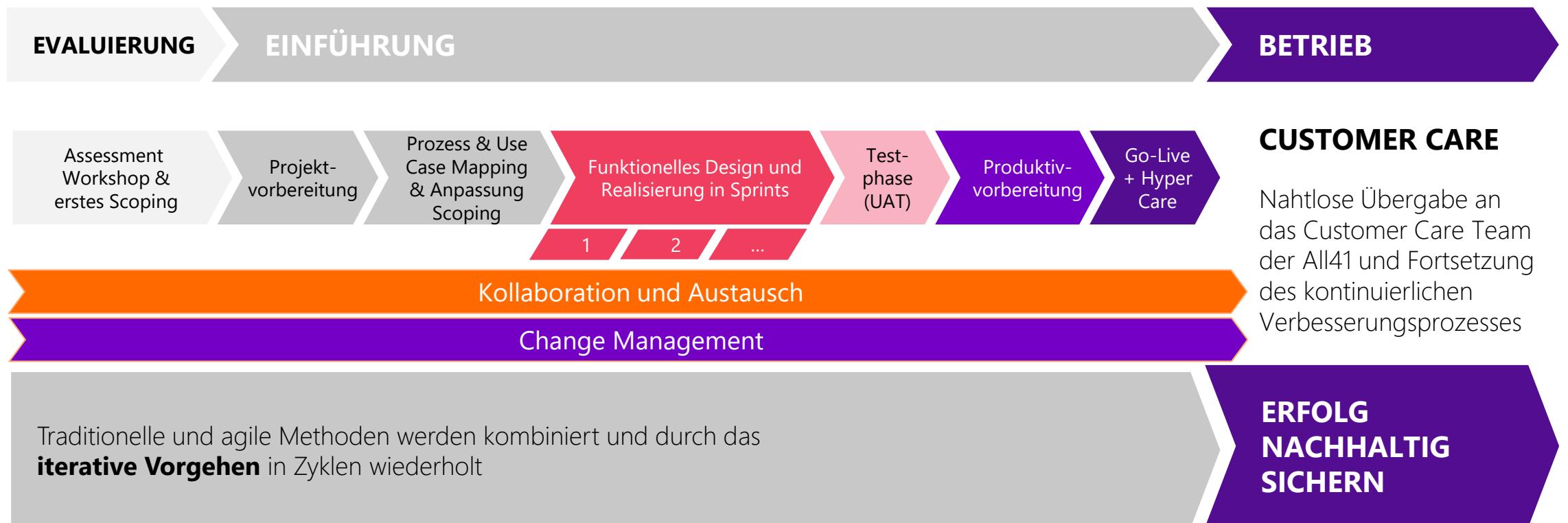
Hybrider Ansatz: Risiken minimieren durch Kombination von agil & klassisch

Quick Wins: Teilprojekte für schnelle Erfolge

Gemeinsame Anforderungen: Fachbereiche & IT im Dialog

Iterativ verbessern: Review → Feedback → Re-Work

Hybrider Projektansatz



Projektüberblick SAP CX



2025

2026

April Mai Juni Juli August September Oktober November Dezember Januar Februar März

Analyse, Vorbereitung	Marketing	Sales			Service							
Kick-Off und Scoping & Workshops												
Sales Cloud**												
Service Cloud**												
Emarsys**			SAP Emarsys Impl. Pt.1									
Phase 2 / Customer Care / Betriebsführung												
SAP Release Upgrade*			Mai / 2505			August / 2508			November / 2511			Feber, 2602

*Quartalsweise Upgrades mit neuen Features, Funktionalitäten, Verbesserungen durch SAP

Workshop Vorgehensweise



In 4 Schritten zur Anforderungsdefinition:

Im Zuge themenbezogener Workshops werden die Anforderungen und Prozesse definiert.

Erste Einblicke und
Systemschulung

Einführung

Begriffsdefinition und allgemeiner Überblick zum Thema

Methode:

- Folienpräsentation
- Diskurs

Ist & Soll

Aktueller Prozess, System und Anforderungen

Methode:

- Demo
- Systemview
- Diskurs

System Demo

SAP Standard Prozess, Best Practice

Methode:

- Demo Testsystem

Use Cases

Vorbereitete Use Cases und Analysefragen zur Anforderungsdefinition

Methode:

- Use Case Dokumentation Extranet - Fragenkatalog & Stories

Künstliche Intelligenz in Emarsys Szenarien aka *surfin' the AI Wave*



Presenter:
Vanessa N. Burmeister, CX
Solution Advisor





Relevant

Die relevanteste KI, die im Kontext Ihrer
Geschäftsprozesse ausgeliefert wird.

Zuverlässig

Einzigartig zuverlässige KI, die auf den
umfassendsten Geschäftsdatensätzen der
Branche trainiert wird.

Verantwortlicher

KI basiert auf führenden Ethik-
und Datenschutzstandards.

Lösung echter Probleme von Marketers

Wie SAP Emarsys KI nutzt, um außergewöhnliche Erlebnisse zu schaffen



Zielgerichtete KI

Transformieren Sie Kundenerlebnisse mit umfassenden Einblicken, Prognosen und personalisierten Empfehlungen, die auf maschinellem Lernen basiere

Beispiele sind:

- ✓ Versandzeitoptimierung
- ✓ Produktempfehlungen
- ✓ KI-Segmente



Generative KI

Beschleunigen Sie die Kampagnenerstellung und verbessern Sie die Relevanz von Inhalten. Generieren Sie mithilfe von Large Language Modellen Texte und Bilder – und das viel schneller als zuvor

Beispiele sind:

- ✓ Betreffzeilengenerator
- ✓ Pre-Header-Generator
- ✓ KI-Produktfinder



Dialogorientierte KI

Steigern Sie die Produktivität, sparen Sie Zeit und bieten Sie bessere Erlebnisse mit KI-Assistenten für die Verarbeitung natürlicher Sprache.

Beispiele sind:

- ✓ SAP Joule

Wie wir unsere KI-Strategie umsetzen

Unterstützung von Marketingmitarbeitern und ermöglichen personalisierte Omnichannel-Erlebnisse mit integrierten KI-Funktionen

-  Erweiterte Berechnungen
-  Zielgerichtete KI
-  Pilot

-  Generative KI
-  Dialogorientierte KI
-  Roadmap-Element



Zielgruppe und Segmente

-  Vorhersage-KI Segmentierung
 - ✓ Lead- oder Käufer-Lebenszyklusphase
 - ✓ Kauf-/Umwandlungs-wahrscheinlichkeit
 - ✓ Wahrscheinlichkeit für Abwanderung/inaktiv
 - ✓ Ausgaben für Einkauf
 - ✓ Kanalinteraktion
-  Empfehlungscenter
-  KI-gestützter Segmentbeschreibungsgenerator



Inhalte und Kanäle

-  Produktempfehlungen vorhersagen (Web, E-Mail, mobil)
-  Optimierung der Sendezeit
-  KI-gestützte Inhalts- und Kampagnenerstellung



Messung und Einblicke

-  Kundenlebenszyklusanalysen (Smart Insight)
-  Produktaffinitätsanalysen
-  Wertmessung und Zuordnung von Umsätzen
-  KI-gestützte Berichterstellung



Produktivität des Marketers

-  KI-gestützte Inhalts- und Kampagnenerstellung
 - ✓ Betreffzeilengenerator
 - ✓ Pre-Header-Generator
 - ✓ Produktsuche
 - ✓ Kampagnenübersetzer
 - ✓ Content Composer
-  SAP-Joule-Assistent für Marketing



Marketingmitarbeiter
Ursula

Betreffzeilen basierend auf E-Mail-Kampagneninhalt schreiben

SAP Emarsys Customer Engagement,
Betreffzeilengenerator

10 % weniger
bei den Kosten für die
Erstellung von E-Mail-
Marketingkampagnen.

Ohne KI
1,2 % Umsatzausgaben
für Kosten im
Zusammenhang mit E-Mail-
Marketingkampagnen

Mit KI
1,08 % Umsatzausgaben
für Kosten im Zusammenhang
mit E-Mail-
Marketingkampagnen

Angelegter Wert
Jährliche Vorteile von
bis zu **1,2 Mio. €***

The screenshot shows the SAP Emarsys GenAI Showcase interface. On the left, the "Subject Line Generator" tool is open, displaying a prompt about AineG Stilettos and several generated subject line variants. On the right, a preview of a marketing email is shown, featuring a large image of a shiny, reflective high-heeled shoe and text introducing the AineG Stilettos.



KI für Sie



Q&A

Jetzt Kostenloses E-Book zu SAP Emarsys anfordern

A thumbnail image of the eBook titled "B2B Marketing mit Emarsys". It features a woman working on a laptop with the text "All for One" at the top. The main page shows a person working on a laptop with the title "B2B Marketing mit Emarsys" and the subtitle "B2B Customer Engagement Platform für B2B Marketing und Content Marketing".

**B2B Marketing
mit Emarsys**

