



ORBIS CUSTOMERS CONNECT 2026: YOUR MISSION – FROM END-TO-END DIGITALIZATION TO AI-DRIVEN VALUE

29. - 30. APRIL 2026

Jochen Schweizer Arena GmbH, Ludwig-Bölkow-Allee 1, 82024 Taufkirchen Nähe München

COME TOGETHER AM VORABEND

Gerne laden wir Sie am 28.04.2026 zu einem gemeinsamen Abendessen, nteraktivem Cocktailkurs und weiteren Aktivitäten in der Jochen Schweizer Arena ein.

Agenda 29. April 2026

08:30-09:00 Uhr Check-In & Empfang mit kleinem Frühstück

MAIN STAGE

09:00-
09:10 Uhr **Welcome**

Damien Schirrer - Vorstand - ORBIS SE

09:10-
09:40 Uhr **Designing AI Solutions that your Business can Trust**

Zwischen Weltuntergangsszenarien und Heilsversprechen geht oft das Entscheidende verloren: Wie sehen realistische, stabile KI-Lösungen im Betrieb aus? Ausgehend von Deep-Learning-Forschung und industriellen Anwendungen legt Prof. Thilo Stadelmann offen, welche Arten von Use Cases wirklich tragen, wo heutige AI fundamental scheitert und wie man Systeme baut, die erklärbar, kontrollierbar – und am Ende vor allem eines sind: wirtschaftlich sinnvoll.

Prof. Thilo Stadelmann

09:45-
10:05 Uhr **Beyond the Hype: How Agentic AI Creates Real Business Value at Scale**

Rob Nehrbas shares what separates the leaders from the laggards: how the world's largest companies move from AI experimentation to Agentic AI that measurably transforms processes, decisions and outcomes.

Rob Nehrbas - Head of AI Business Solutions - Microsoft

10:10-
10:30 Uhr **Flywheel oder Insellösung? Wie SAP, Daten & AI End-to-End-Prozesse wirklich in Bewegung bringen**

Viele Unternehmen drehen sich schnell – aber nicht vorwärts. Wann wird aus isolierten Apps, Datensilos und KI-Piloten ein echter Flywheel-Effekt? Wenn SAP, externe Plattformen und Agentic AI zusammenwachsen und aufhören zu warten – stattdessen anfangen zu handeln, zu orchestrieren und messbaren Wert liefern.

Dr. Mark von Kopp - LoB Lead Artificial Intelligence - SAP

10:30-11:00 Uhr | PAUSE



Ansprechpartner: Ingo Herzog | Telefon: +49 (681) 9924-273 | E-Mail: ingo.herzog@orbis.de



MAIN STAGE

- 11:00-11:25 Uhr **Copilot Adoption Journey**
Copilot Adoption Journey, how to increase Copilot Adoption significantly with Change Management
Landis&Gyr Group AG - Marc Taylor - Head of Cloud Architecture & Victoria Helmsing - ORBIS SE
-
- 11:30-11:55 Uhr **Material Compliance & CO₂-Transparenz schaffen mit ORBIS Matelio GreenComply**
Sustainability & Compliance betreffen die gesamte Wertschöpfungskette und alle Unternehmensprozesse. Dabei reicht die Datenvielfalt von betriebswirtschaftlichen Informationen über produktionsnahe Messgrößen bis hin zu Lieferanten- und Drittanbieterinformationen.
Hörmann KG Verkaufsgesellschaft - Sarah Osterholt - Nachhaltigkeitsbeauftragte & Leitung Internationales Projektmanagement
-
- 12:00-12:25 Uhr **Schneller zur Serienreife: KI-gestützte Optimierung von Werkzeuganpassungen in der Automobilproduktion**
Modelländerungen in der Automobilproduktion führen häufig zu aufwendigen und teuren Nacharbeiten an Werkzeugen. In diesem Use Case analysiert ein KI-gestütztes Modell CAD-Daten von Bauteilen und Werkzeugen, visualisiert Kontaktpunkte und erkennt frühzeitig Abweichungen sowie notwendigen Anpassungsbedarf. So können Re-Work-Kosten reduziert, die Produktionsanläufe beschleunigt und die Time-to-Market deutlich verbessert werden.
APEConsulting GmbH - Karl-Heinz Kreuzer - Geschäftsführer, Mercedes-Benz AG - Thomas Lorenz - Teamleiter Industrial Engineering Rohbau/Oberfläche & Mario Pellegrino - Geschäftsführer - ORBIS Value+

12:30-13:30 Uhr | MITTAGSPAUSE



| | MAIN STAGE | WINDROTOR | SURFROTOR | SKY |
|-----------------|--|---|--|--|
| 13:30-13:55 Uhr | <p>Claim- und Contract-Management im automobilen Umfeld</p> <p>Mit AutomotiveOne vom RFQ Management zur multimodalen XRM-Lösung – thyssenkrupp zeigt, wie die AutomotiveONE moderne Prozesse im Claim- und Contract-Management im automobilen Umfeld unterstützt, indem es zentrale Herausforderungen der Branche – steigende Komplexität, Wettbewerbsdruck und kurze Reaktionszeiten – durch digitale, integrierte Workflows adressiert.</p> <p><i>thyssenkrupp</i> - Michael Eisenbeis - Head of Digital Transformation Office & Marc Walkowiak - Senior Manager Digital Sales & CRM, Business Segment Automotive Technology</p> | <p>HR-Transformation bei der Messe Frankfurt GmbH im internationalen Kontext mit SAP SuccessFactors & SAP Concur</p> <ul style="list-style-type: none">• Status Quo und Leidensdruck vor Projektbeginn• Das Projekt „Progress“• Die Reise in Richtung der SAP SuccessFactors Welt• Roll-out in die internationalen Tochtergesellschaften• Herausforderungen und Erfolge• Ausblick <p><i>Messe Frankfurt GmbH</i> - Eva ten Brink - Referentin Controlling & Kerstin Pfeiffer - HR Development International</p> | <p>Identity & Access Management in hybriden SAP-Landschaften – einfach starten</p> <p>Hybride IT-Landschaften sind Realität – doch gerade beim Identity & Access Management wird es schnell komplex. Dieser Vortrag zeigt, wie Unternehmen mit Microsoft Entra ID eine sichere und gleichzeitig pragmatische IAM-Architektur für SAP-Systeme aufbauen können. Vorgestellt wird anhand einer Live-Demo eine klare Lösungsarchitektur für hybride Szenarien sowie drei typische User-Lifecycle-Use-Cases: Joiner, Mover und Leaver. Dabei liegt der Fokus auf automatisierter Provisionierung, dynamischen Berechtigungen & einer sauberen Governance, ohne unnötige Komplexität. Ziel ist es, Sicherheit, Compliance & Effizienz in Einklang zu bringen & einen einfachen Einstieg ins moderne IAM zu ermöglichen.</p> <p><i>BLUE STEC GmbH</i> - Christian Schüler - Team Lead SAP Security</p> | <p>Knowledge AI Agent in Sharepoint</p> <p>Das ist ein Positionswechsel von SharePoint – vom Dokumentencontainer hin zu einer KI-gestützten Wissensplattform.</p> <p><i>ORBIS</i> - Jochen Herbst - Company Manager & Lukas Sauerwald - Business Center Manager</p> |



| | MAIN STAGE | WINDROTOR | SURFROTOR | SKY |
|-----------------|---|--|--|---|
| 14:00-14:25 Uhr | <p>From Sales Chaos to Revenue Engine: How Process Design and AI Agents Are Rewriting B2B Growth</p> <p>Sales is no longer about individual heroics - it's about building a system that consistently delivers results. In this session, we follow a real transformation journey: from fragmented sales activities to a structured, scalable revenue engine based on Winning by Design principles. In the first part, we show how iChannel redesigned its customers sales process around measurable, repeatable revenue motions.</p> <p>In the second part, we explore what happens next: how AI agents amplify this foundation-accelerating discovery, guiding decisions, and turning process into autonomous execution.</p> <p>A practical, story-driven session on how to move from intuition to system - and from system to scale.</p> <p><i>Bart van der Horst - Managing Partner @ iChannel</i></p> | <p>Von Papier zu digital – Die Einführung von SAP Concur am Universitätsklinikum Essen</p> <p>Das Universitätsklinikum Essen hat seinen bisherigen papierbasierten Prozess für Dienstreiseanträge & Reisekostenabrechnungen innerhalb von neun Monaten nahezu vollständig durch die Cloud-Lösung SAP Concur digitalisiert – für schnellere Abläufe, mobile Erfassung & spürbare Entlastung der Mitarbeitenden.</p> <p><i>Universitätsklinikum Essen AöR - Karolin Krüger SAP HCM Anwendungsbetreuung & Claudia Hoddann - Business Process Consultant - ORBIS People GmbH</i></p> | <p>Vom Blindflug zur klaren Sicht</p> <p>Digitalisierte Produktion als Schlüssel zu Qualität und Wachstum</p> <p><i>F.E.R. fischer Edelstahlrohre GmbH - Thorsten Obert- IT Director & Josha Dinger - Informationstechnologie SAP</i></p> | <p>Transparenz steigern – SAP Field Service Management bei FrigorTec</p> <p>SAP Field Service Management (FSM) optimiert den Außendienst durch KI-gestützte Einsatzplanung, mobile Apps (auch offline) und Echtzeit-Integration in SAP S/4HANA. Wesentliche Vorteile sind gesteigerte Effizienz, höhere Erstlösungsraten (First-Time-Fix-Rate), reduzierte Fahrtzeiten und verbesserte Kundenzufriedenheit durch schnellere Services.</p> <p><i>FrigorTec - Laura Steiger - Service Officemanagement</i></p> |



MAIN STAGE

WINDROTOR

SURFROTOR

14:30-
14:55 Uhr

Ein Contact Center, viele Länder: Wilo SEs Roadmap zu effizienteren und kundenorientierten Serviceprozessen

Wilo SE zeigt, wie ein modernes, voice zentriertes Dynamics 365 Contact Center die Grundlage schafft, den Kundenservice neu zu denken und digitale Interaktionen künftig deutlich zu stärken – mit wertvollen Praxis Insights aus der laufenden Implementierung.

Wilo SE - Timo Veneman - Group Director Business Technology & Services & Daniel Studnik - Head of Cloud CRM Processes

„WalkMe“ - Training & Adoption: Mehrwerte für Fachbereiche, HR, Mitarbeitende und Führungskräfte

Erleben Sie, wie die Lösung „WalkMe“ Unternehmen dabei unterstützt, digitale Prozesse intuitiv und effizient zu gestalten. Durch Walk Me profitieren Fachbereich und HR von reduziertem Schulungsaufwand und schnelleren Onboarding-Prozessen, während Mitarbeitende dank kontextbezogener Hilfen, z. B. in Form von In-App Guidance, produktiver arbeiten. Und der besondere Clou? WalkMe ermöglicht auch neuartige Möglichkeiten zur Prozessautomatisierung – über verschiedene Softwarelösungen von SAP CX über SAP S/4HANA Cloud bis hin zu SAP SuccessFactors.

ORBIS People GmbH - Lars Joeckel - Geschäftsführer

Intelligent Shopfloor

Ein intelligenter Shopfloor verbindet interoperable Systeme, sauberes Datenmanagement und dezentrale Edge Prozesse zu einer hochflexiblen, robusten Produktionsumgebung. Industrial AI nutzt diese Daten in Echtzeit, um Abläufe zu optimieren, Störungen zu vermeiden und die Produktion kontinuierlich zu verbessern.

ORBIS SE - Frank Wilhelm - Division Manager Delivery & Pascal Kiefer - Division Manager Delivery

15:00-15:15 Uhr | PAUSE

MAIN STAGE

15:15-
15:45 Uhr

Von der Digitalisierung zum Kundennutzen - Warum künstliche Intelligenz ohne Kundenzentrierung nicht funktioniert.

Die Digitalisierung hat in vielen Branchen enorme technologische Fortschritte ermöglicht. Doch Technologie allein schafft noch keinen nachhaltigen wirtschaftlichen Mehrwert. Insbesondere beim Einsatz von künstlicher Intelligenz zeigt sich, dass der eigentliche Nutzen erst dann entsteht, wenn digitale Systeme konsequent aus der Perspektive des Kunden gedacht werden. Der Vortrag zeigt, warum Kundenzentrierung zur zentralen Voraussetzung für erfolgreiche KI Strategien wird. Anhand aktueller Entwicklungen wird erläutert, wie Daten, Algorithmen und Customer Experience zusammenwirken müssen, um echten Kundennutzen zu schaffen. Dabei wird deutlich, dass Unternehmen nicht nur Technologien implementieren, sondern ihre Prozesse, Organisation und Entscheidungslogiken stärker am Kunden ausrichten müssen, um aus Digitalisierung tatsächlich nachhaltigen Wert zu generieren.

Prof. Wolfgang Henseler

15:45-
16:00 Uhr

7 Steps Guide to Agentic Company

Viele Unternehmen beginnen mit einzelnen KI-Use-Cases, scheitern jedoch häufig an der Skalierung, der Datenqualität oder der fehlenden Governance. Wir zeigen auf, wie die Transformation gelingen kann und welche Schritte dafür erforderlich sind.

ORBIS - Patryk Jenciak - Partner

16:00 Uhr | BEGINN DER ACTIVITIES // 19:00 UHR ABENDPROGRAMM



MAIN STAGE

09:00-09:15 Uhr **Welcome Back**
Damien Schirrer - Vorstand - ORBIS SE

09:15-10:00 Uhr **Spezialisten bauen die Welt, Generalisten reden nur darüber (das gilt für Menschen wie Maschinen gleichermaßen)**
Jeder redet über AI. Wenige bauen damit echten Wert. Dr. Sven Körner macht den Unterschied deutlich: Warum generalisierte Modelle zwar begeistern, aber spezialisierte AI-Systeme die eigentliche Arbeit erledigen – im Unternehmen wie im Wettbewerb.
Aleph Alpha - Dr. Sven Körner

10:05-10:30 Uhr **From Production Transparency to Delivery Reliability: Unlocking OTIF with Process Intelligence**
In manufacturing, reliable delivery dates, stable production schedules and efficient capacity utilization are critical to both customer satisfaction and profitability. We will show how process intelligence creates end-to-end transparency across production planning and execution. By comparing planned versus actual performance, identifying routing and lead-time deviations, improving master data quality, and detecting bottlenecks early, manufacturers can optimize batch sizes, increase schedule adherence and improve OTIF performance. The session will highlight how data-driven production monitoring supports better operational decisions and delivers measurable business value across functions.
Hager Electro GmbH und Co. KG - Adamo Greco - IT Manager - Data Engineering, Analytics & Process Intelligence, Hager Production Poland sp. z o.o. - BARTLOMIEJ Kowalski - Plant Scheduling & Logistics Manager Manufacturing & Mario Pellegrino - Geschäftsführer - ORBIS Value+

10:30-11:00 Uhr | PAUSE

MAIN STAGE

WINDROTOR

SURFROTOR

11:00-11:25 Uhr **AML-Compliance effizient steuern: Mit transparenten Kontrollen und fokussiertem Case Management Prozesssicherheit und Compliance erhöhen**
Dieser Use Case zeigt, wie Unternehmen ihre AML-Kontrollen zentral steuern, automatisierte Prüfungen auf Transaktions- & Stammdaten durchführen und Auffälligkeiten strukturiert in Worklists bearbeiten können. Durch ein zentrales Dashboard, klare Zuständigkeiten, regelbasierte Priorisierung und eine reversionssichere Dokumentation wird die Geldwäscheprävention kosteneffizienter, transparenter und global skalierbar.
Boehringer Ingelheim Global Business Services - Antonia Heinrich - Head of Accounts Receivable & Credit Management Process Management & Mario Pellegrino - Geschäftsführer - ORBIS Value+

Mobile Retail Solution
Eckes-Granini Deutschland GmbH berichtet, wie der Wechsel zu ORBIS Retail ONE Effizienz und Transparenz im Außendienst steigert.
Eckes-Granini Deutschland GmbH - Björn Romanski, Leiter Außendienst & Jan Sprenger - Business Analyst Field Force

Künstliche Intelligenz ist nur so gut wie die Daten, auf denen sie basiert.
In dieser Session zeigt Wolfgang Epting, SAP Business Data Cloud Blackbelt & Customer Advisor Chief Expert bei SAP, wie die SAP Business Data Cloud als semantisch reiches, governance-konformes Datenfundament für zwei zentrale KI-Szenarien fungiert: Zum einen für agentenbasierte KI mit Joule Agents, die eigenständig Geschäftsprozesse orchestrieren – zum anderen für Generative AI im Sinne von „Talk to your Data“, bei dem Joule als digitaler Copilot natürlichsprachliche Konversationen mit Unternehmensdaten ermöglicht. Beide Szenarien sind nur dann vertrauenswürdig und skalierbar, wenn das Datenfundament stimmt – und genau das ist die Rolle der SAP Business Data Cloud.
SAP Deutschland SE & Co. KG - Wolfgang Epting - SAP Business Data Cloud Blackbelt – Customer Advisor Chief Expert



MAIN STAGE

WINDROTOR

SURFROTOR

11:30-
11:55 Uhr

**SAP Cloud ERP & KI in Action: Von der Auftrags-
erfassung bis zur smarten End to End Steuer-
ung**

In dieser Demo erleben Sie, wie Joule als KI-Assistent den gesamten Verkaufsauftragsprozess durch intelligente Kundeneinblicke, automatisierte Auftragserstellung und proaktive Fehlererkennung deutlich effizienter gestaltet. Der nahtlose End to End Ablauf – vom PDF Upload über Datenvalidierung bis hin zu Lieferung und Fakturierung – demonstriert eine integrierte Lösung, die operative Exzellenz und eine reibungslose Auftragsabwicklung ermöglicht.

ORBIS SE - Anna Jung – Lead SAP Cloud ERP (public) & Christian Lai - Senior Account Manager

Sympathy for Dynamics

Dynamics 365 Field Service trifft nicht die Entscheidungen – wir tun es. **Swietelsky** zeigt, wie bewusste Entscheidungen aus Standardsoftware eine funktionierende Plattform machen und warum genau diese Entscheidungen mit erheblichem Aufwand außerhalb der Anwendung verbunden sind – insbesondere, wenn es um echten Change geht.

Swietelsky AG - Alfred Purt - Product Owner - MS Field Service

Managed Services ohne Grenzen: Ganzheitlicher Betrieb über Projekte, Plattformen und Partner hinweg

Der Vortrag zeigt, wie der ORBIS-Managed-Service branchen-, technologie- und verantwortungsunabhängig AMS, TMS, SMS u. a. zentral bündelt, den Betrieb bereits in der Projektphase mitdenkt und am Beispiel **Glaston** eine stabile, skalierbare und transparente Betriebsverantwortung mit klaren SLAs sicherstellt.

Glaston Germany GmbH - Sven Eisenbach - Manager, Enterprise Applications, ICT Business Applications, Hannes Siegl - ICT Specialist & Florian Six - Team Lead Sales SAP Security und Managed Services - BLUE STEC GmbH

12:00-
12:25 Uhr

SAP BDC - die Datenplattform für AI

Wie unterstützt die SAP ihre Kunden in ihrer Journey diese Datenplattform für die zukünftige AI-Nutzung aufzubauen, welches sind die Schritte, die die Kunden gehen können und sollten.

SAP Deutschland SE & Co.KG - Frederik Michael Hopt - Senior Solution Advisor, BDC CA DE Data Platform

Copilot erfolgreich machen - mit technischer Präzision, gezielter Transformation und erprobten Best Practices

Erleben Sie, wie technische Readiness und konsequente Change & Adoption Maßnahmen auf Basis unserer Best Practices Copilot vom Pilotprojekt zum echten AI Driven Value Maker machen. In dieser Session zeigen wir, wie Sie mit solidem Setup und aktiv gestalteter Transformation Ihre Organisation spürbar verändern.

ORBIS SE - Lars Freimuth - Business Center Manager Transformation & Lukas Sauerwald - Business Center Manager Platform & Productivity

Umstellungsprojekt von der SAP Sales Cloud V1 auf die neue SAP Sales Cloud V2

STABILUS schafft globale Vertriebskraft mit dem Umstieg von SAP Sales Cloud Version 1 auf SAP Sales Cloud- Version 2.

Stabilus GmbH - Ahmet Virit - IT Manager Sales Solutions

12:30-13:30 Uhr | MITTAGSPAUSE



MAIN STAGE

WINDROTOR

SURFROTOR

13:30-
14:10 Uhr

Moving towards agentic Federated Enterprise Data Architecture

This session highlights how a federated enterprise data architecture overcomes fragmented data landscapes and enables scalable, AI ready operations. We show how agentic automation and governed data products drive faster insights, lower integration effort, and future proof digital transformation.

ORBIS SE - Hendrik Preis - Division Manager Data & AI & Dr. Abduljabbar Asadi - Head of Enterprise Data & Agentic AI

Der smarte Zwischenschritt in die SAP Cloud: Transformation mit Hyperscalern - im eigenen Tempo

Der direkte Umstieg in die SAP Cloud kann für viele Unternehmen eine große Hürde darstellen. Ein Zwischenschritt über einen Hyperscaler bietet die Möglichkeit, die Transformation zu S/4HANA strukturiert, risikoarm und im eigenen Tempo umzusetzen. Dieser Vortrag zeigt, wie Plattformen wie Azure als Transformationsumgebung genutzt werden können, um bestehende SAP-Systeme gezielt vorzubereiten: durch Archivierung, Berechtigungsbereinigung, die Reduktion von Add-ons sowie die Optimierung von Schnittstellen im Hinblick auf SAP-Cloud-Szenarien. Gerade Archivierung und Berechtigungen zählen dabei zu den größten Hebeln für Kostensenkung und Performance. Alle Maßnahmen verfolgen ein gemeinsames Ziel: Clean Core. Ein aufgeräumtes System reduziert Komplexität, vereinfacht zukünftige Upgrades und macht den späteren Schritt in die SAP Cloud planbar und nachhaltig. Der Ansatz wird anhand Azure erläutert – bewusst plattformneutral gedacht.

BLUE STEC GmbH - Richard Pope - Business Unit Manager SAP Services

Joule Studio: erleben Sie, wie sie eigene KI-gestützte Automatisierung erstellen können.

ORBIS SE - Dirk Müller - Head of Business Center



MAIN STAGE

WINDROTOR

SURFROTOR

14:15-
14:55 Uhr

Mission: Data to Value – Wie Sie mit Microsoft Fabric Ihre Daten in echte Steuerungsfähigkeit verwandeln

Willkommen zur Mission „Data to Value“: Gemeinsam begleiten wir ein produzierendes Unternehmen auf seinem Weg von gewachsenen Systemlandschaften hin zu einer integrierten Daten- und Planungsplattform.

Im Zentrum: Microsoft Fabric als Fundament einer modernen Enterprise Data Architecture – und als Enabler für eine neue Art der Planung.

Erleben Sie, wie Silos aufgebrochen werden, Daten erstmals durchgängig nutzbar werden und Planung vom isolierten Prozess zur unternehmensweiten Steuerungsfunktion wird.

Die Zukunft gehört nicht den Unternehmen mit den meisten Daten – sondern denen, die sie richtig nutzen

ORBIS SE - Hendrik Preis Division Manager Data & AI & Sven Riege - Senior Technical Consultant

KI im HR mit SuccessFactors: it's not Rocket Science

- Walldorf we have a Problem: HR-Roadmap der SAP mit Joule, embedded genAI, Talent Intelligence und Agenten
- Ein kleiner Schritt für einen User: Transformation und ROI (mit Demo)
- Lost im HR-Space? Empfehlungen zum Einstieg und Alternativen zur SAP KI

ORBIS People GmbH - Sven Ringling

Intelligent Sales Excellence mit SAP vom Lead bis zur Abrechnung

Das Zusammenspiel von CX, CPQ (OPCC) und Backend

ORBIS SE - Dirk Müller - Head of Business Center

15:00-15:15 Uhr | CLOSING & THANK YOU, NETWORKING *DAMIEN SCHIRRE - VORSTAND - ORBIS SE*

HOTELEMPFEHLUNGEN

Revo Munich | Carl-Wery-Strasse 35 | München // mit Shuttle-Service zum Veranstaltungsort | [>> Zur Buchung](#)

JETZT ANMELDEN!



Ansprechpartner: Ingo Herzog | Telefon: +49 (681) 9924-273 | E-Mail: ingo.herzog@orbis.de

