

# REACH! Workshop – B2B Marketing in 2026

*Über LinkedIn, SEO & Co. relevante Reichweite und Umsätze generieren*

Attendorn 10.06.2026

0004762 öffentliches Dokument

# Agenda

---

- 1 Ziele und Inhalte
- 2 Leitung des Workshops
- 3 Aufbau und Organisation

**Ziel:** B2B-Marketing neu gedacht. Gemeinsam entwickeln wir Strategien, um über LinkedIn, SEO und Co. relevante Reichweite und Umsätze zu generieren.

### Zielgruppe

- Industrieller Mittelstand
- Adressiert an Vertriebs- und Marketingleiter (empfohlen sind mindestens 2 Perspektiven):
  - Geschäftsführung
  - Leitung Vertrieb
  - Leitung Marketing
  - Social Media Marketing Manager
  - Online Marketing Manager
- Begrenzung auf max. 5 Unternehmen



# REACH! Workshop – B2B Marketing in 2026

## Ziele und Inhalte

### Mehrwert

Teilnehmende Unternehmen lernen:

- Worauf es bei LinkedIn, SEO & Co. ankommt und welche Maßnahmen wirklich im B2B funktionieren
- Wie sich das B2B Marketing in den kommenden Jahren weiterentwickelt und welche Rolle KI dabei spielt

Die Teilnehmer erhalten:

- Individuelle Impulse zugeschnitten auf Ihr Unternehmen bzw. Ihre Ziele, Zielgruppen, Fragen & Pain Points
- Roadmap, wie Sie via LinkedIn, SEO & Co. relevante Reichweite und Umsätze generieren

### Ausgewählte Kunden – BRANDS AUF ERFOLGSKURS



# REACH! Workshop – B2B Marketing in 2026

Leitung

Leon Gilges

- Inhaber & Head of New Business der Agentur BLUE MOON:
  - Fokus: vertriebsorientiertes Marketing für mittelständische Weltmarktführer
  - Kernbereiche: Social Media, Online Marketing, PR und Branding
- Ausgewählte Veröffentlichungen:
  - Hidden Champions Trend Report (<https://www.hidden-champions-trendreport.de/>)



# REACH! Workshop – B2B Marketing in 2026

## Aufbau und Organisation

Vorbereitung	Workshoptag im acs	
30-minütiges Vorgespräch (digital) mit jedem teilnehmenden Unternehmen etwa 3 Wochen im Voraus zur Erhebung von: <ul style="list-style-type: none"><li>• Zielen</li><li>• Zielgruppen</li><li>• Fragen &amp; Pain Points</li></ul>	08:30 - 09:00 Uhr	Begrüßung und Vorstellung
	09:30 - 10:30 Uhr	State of LinkedIn 2026 – Wie man LinkedIn für Marketing, Sales und Recruiting richtig nutzt
	<i>Kaffeepause</i>	
	10:45 - 11:45 Uhr	SEO, GEO & SEA – Was wirklich funktioniert und was nicht
Vorgespräch U 1	11:45 - 12:30 Uhr	Deep Dive mit Impulsen für Unternehmen 1
	<i>Mittagessen</i>	
Vorgespräch U 2	13:30 - 14:15 Uhr	Deep Dive mit Impulsen für Unternehmen 2
Vorgespräch U 3	14:15 - 15:00 Uhr	Deep Dive mit Impulsen für Unternehmen 3
	<i>Kaffeepause</i>	
Vorgespräch U 4	15:15 - 16:00 Uhr	Deep Dive mit Impulsen für Unternehmen 4
Vorgespräch U 5	16:00 - 16:45 Uhr	Deep Dive mit Impulsen für Unternehmen 5
	16:45 - 17:30 Uhr	Ausblick & Diskussion



### Datum:

[siehe aktuelle Termine](#)

### Ort:

acs GmbH, Kölner Str. 125, 57439 Attendorn

### Kosten (Unternehmensticket bis zu 3 Personen)

1.950 EUR für externe Unternehmen

1.750 EUR für Mitglieder des acs-Trägervereins



**Christoph Stötzel**  
Leiter Vertrieb und Technik  
T +49 2722 9784-518  
E [c.stoetzel@acs-innovations.de](mailto:c.stoetzel@acs-innovations.de)



**M.Sc. Patrick Giurgiu**  
Projektingenieur F&E  
T +49 2722 9784-545  
E [p.giurgiu@acs-innovations.de](mailto:p.giurgiu@acs-innovations.de)



**Leon Gilges**  
Head of New Business BLUE MOON CC GmbH  
T +49 2131 66156-56  
E [l.gilges@bluemoon.de](mailto:l.gilges@bluemoon.de)