

Frühbucher-Bonus bis 07. September 2018  
TWO for ONE – für einen zahlen, zu zweit teilnehmen!



Einladung zum IC Marketing Forum  
**Zeitarbeit + Recruitment 2018 : Österreich + OEU**  
+ Marktdaten + Marketing- + Vertriebsstrategien +



**10. Oktober 2018**

09:00 - 17:00 Uhr  
(inkl. Verpflegung, Menü + Unterlagen)

**Hotel IMPERIAL**  
a Luxury Collection Hotel

Kärntner Ring 16  
1015 Wien, Österreich

Anmeldung

Veranstalter: Interconnection Consulting

Europas führendes Marktforschungsinstitut für die Recruitment + Zeitarbeitsmärkte

Referenten

Dr. Frederik Lehner • Geschäftsführer/Expertise: Marktforschung, Marketingstrategien + Internationalisierung

Mag. Andreas Erdpresser • Geschäftsführer Bratislava/Expertise: Market Intelligence, Zeitarbeitsmärkte, Personalbranche

Mag. Raphael Amschl • Senior Consultant/Expertise: E-Commerce, Online Marketing

Mag. Michael Cetinkan, MBA • Sales Consultant / Expertise: Sales Excellence

Ing. Peter Berger, BA, CMC • Managementberatung/Expertise: Absatzoptimierung, Kundenportfolio Management

Zielgruppe: Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter von Unternehmen der Branche und verwandter Branchen

Konferenzsprache: Deutsch (Simultanübersetzung auf Englisch ab der 2. verbindlichen Anmeldung)



Für nähere Informationen und Rückfragen  
kontaktieren Sie bitte:  
Frau Dominika Niton  
Tel +43 1 585 4623-35  
info@interconnectionconsulting.com

IC Marketing Forum  
**Zeitarbeit + Recruitment 2018 : Österreich + OEU**  
+ Marktdaten + Marketing- + Vertriebsstrategien +

Das IC Marketing Forum Zeitarbeit + Recruitment 2018 präsentiert die neuesten Informationen zu den Zeitarbeits- und Recruitment Märkten in Österreich nach Region + den TOP OEU Ländern, sowie zum dem Marktumfeld (Konjunktur, Arbeitsmarkt, Beschäftigungstrends). Wir analysieren das Marktpotential mit Prognosen und Gesamtanalysen und präsentieren eine Wettbewerbsanalyse. Außerdem erwarten Sie Marktanalysen nach Qualifikation, Berufsgruppen und Personaldienstleistungen und Segmenten. Bezüglich des Recruitment Marktes erwarten Sie Analysen nach Kundensegmenten + Berufen, sowie Lohnklassen (Umsatz + Vermittlungen). Die Marktvorträge am Vormittag werden durch die Präsentation industriespezifischer Marketing-Konzepte am Nachmittag ergänzt. Folgende Themen inklusive Diskussionsrunden zur aktiven Einbindung der Teilnehmer erwarten Sie:

- Zahlen + Daten, sowie Prognosen + Analysen zu Zeitarbeit + Recruitment 2018 in Österreich + OEU
  - nach Regionen und zum Marktumfeld: Konjunktur, Arbeitsmarkt, Beschäftigungstrends
  - nach: Qualifikation (Arbeiter / Angestellte) + Berufsgruppen + Personaldienstleistungen (ZA)
  - nach Kundensegmenten (Zeitarbeit): Industrie, Gewerbe, Handel, Tourismus, ...
  - mit Benchmarks zum Arbeitsverhältnis, Geschäftsfeldern, Wachstumsbranchen
  - nach Kundensegmenten + Berufen, sowie Lohnklassen (Umsatz + Vermittlungen) im Recruitment
  - mit Blick auf Entwicklungen in Teilsegmenten und Marktnischen
- Das Zeitarbeitsinformationssystem ZAIS
- Sales Management: Beziehungsaufbau im Verkauf 2.0
- Online Lead Generation Strategien: Wie man systematisch Leads generiert
- ‚Share of Wallet‘-Programm: Wachsen Sie mit Ihren Kunden, aber welcher Kunde passt zu Ihnen

**Zeitarbeit + Recruitment 2018 : Österreich + OEU**  
10. Oktober 2018 von 09:00 – 17:00 Uhr  
HOTEL IMPERIAL, Kärntner Ring 16, 1015 Wien, Österreich  
Konferenzsprache: Deutsch (Simultanübersetzung ab der 2. Verbindlichen Anmeldung)  
PREIS: € 890.-

**Frühbucher-Bonus:**

Bis einschließlich 07. September 2018 gilt unsere Frühbucher-Aktion „TWO for ONE - für einen zahlen, zu zweit teilnehmen“. Jene ist gültig für Teilnehmer desselben Unternehmens.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, wir bitten um frühzeitige Anmeldung via [Online-Formular](#).  
Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung!

Dr. Frederik Lehner,  
Geschäftsführer, Interconnection Consulting  
Tel: + 43 1 585 4623-0  
Fax: + 43 1 585 4623-30  
event@interconnectionconsulting.com

\* Aus technischen Gründen behalten wir uns eine Änderung des Veranstaltungsorts innerhalb Wiens vor.

## 1. Zeitarbeit + Recruitment in Österreich + OEU

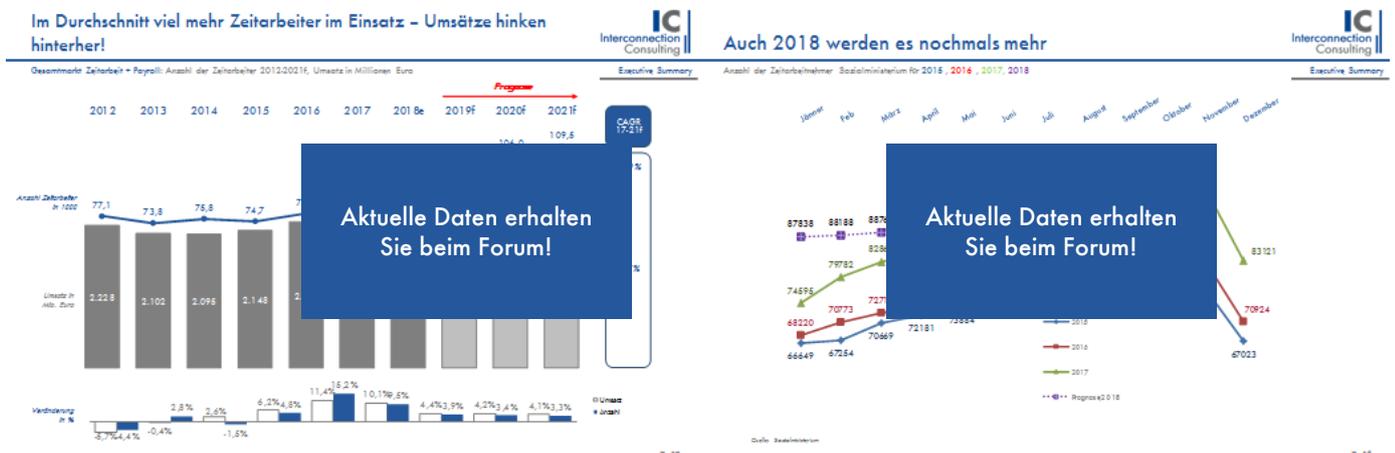
Der **österreichische Zeitarbeitsmarkt** floriert; 2017 bilanzierte mit einem Wachstum von über 11% und übertraf damit die Ergebnisse vom Vorjahr und auch die Aussichten für 2018 sind mit einem weiteren prognostizierten Zuwachs von über 9% äußerst positiv! Kurios an der Performance von 2017 ist, dass der Anstieg nach Anzahl deutlich größer ausfiel als jener nach Umsatz und das trotz kollektivvertraglicher Lohnanpassungen. Ein Grund dafür liegt etwa im kleinen Anstieg von geförderter Zeitarbeit wie der Aktion 20.000, die Hauptursache waren allerdings kürzere Arbeitseinsätze. Maßgebliche Treiber für den Zuwachs waren erneut qualifizierte Arbeiter und Fachkräfte und die in den Vorjahren starke Gruppe der Angestellten wuchs erneut nur moderat.

Hinsichtlich der **Berufsgruppen und Kundensegmente** erweisen sich die Wachstumsraten als unterschiedlich, wenn auch durchgehend positiv. Die Sektoren Banken/Versicherungen und Gewerbe/Handwerk konnten stark zulegen, beide Bereiche scheinen Nachholbedarf zu haben – sie schwächelten noch im Vorjahr. Industrie und Gewerbe/Handwerk bilden nach wie vor die stärksten Gruppen. Zusammengenommen machen sie rund drei Viertel aller Umsätze aus. Bezüglich der Regionen konnte sich die Steiermark weiter erholen, Wien war mit einem Zuwachs von 18% der zweitstärkste Markt, das Burgenland erlitt nach dem starken Vorjahr einen Einbruch.

Der Vortrag beleuchtet den **Zeitarbeits- + Recruitment Markt** in Österreich nach Regionen, sowie die osteuropäischen TOP Märkte. Trends am Markt werden dabei ebenso vorgestellt, wie die einzelnen Berufsgruppen und Qualifikationen, Arbeitsverhältnisse und Personaldienstleistungen präsentiert werden. Abschließend werden Analysen zu Marktverschiebungen und der Marktkonzentration vorgestellt. Basis des Vortrags sind unsere aktuellen Marktstudien für die Märkte Zeitarbeit und Recruitment.

### Inhalt des Vortrags\*:

- Entwicklung der Zeitarbeits- + Recruitment Märkte in Österreich nach Regionen + in den TOP Märkten OEU bis 2021
- Mit Benchmarks zu Berufsgruppen, Kundensegmenten, Arbeitsverhältnis, Personaldienstleistungen (Zeitarbeit)
- Einen Überblick über den österreichischen Arbeitsmarkt und dessen Besonderheiten
- Der Recruitment Markt nach Kundensegmenten (Berufen) und Lohngruppen (Umsatz + Vermittlung)
- Analysen zur Marktkonzentration + zu Marktverschiebungen



### Ihr Nutzen:

- Benchmarks zum Marktpotenzial nach Berufsgruppen, zur Marktkonzentration und Wachstumssegmenten
- Sie erkennen gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge die sich direkt auf Ihre Strategieplanung auswirken
- Sie erhalten einen Ausblick über Prognosen für die nächsten Jahre

+ Diskussionsrunde: Wie stark zeichnen sich der Trend im Segment Digitalisierung & Life Sciences ab?

\* Der Vortrag basiert auf Auszügen aus der aktuellen IC Marktstudie, kann die Studie selbst aber nicht ersetzen!

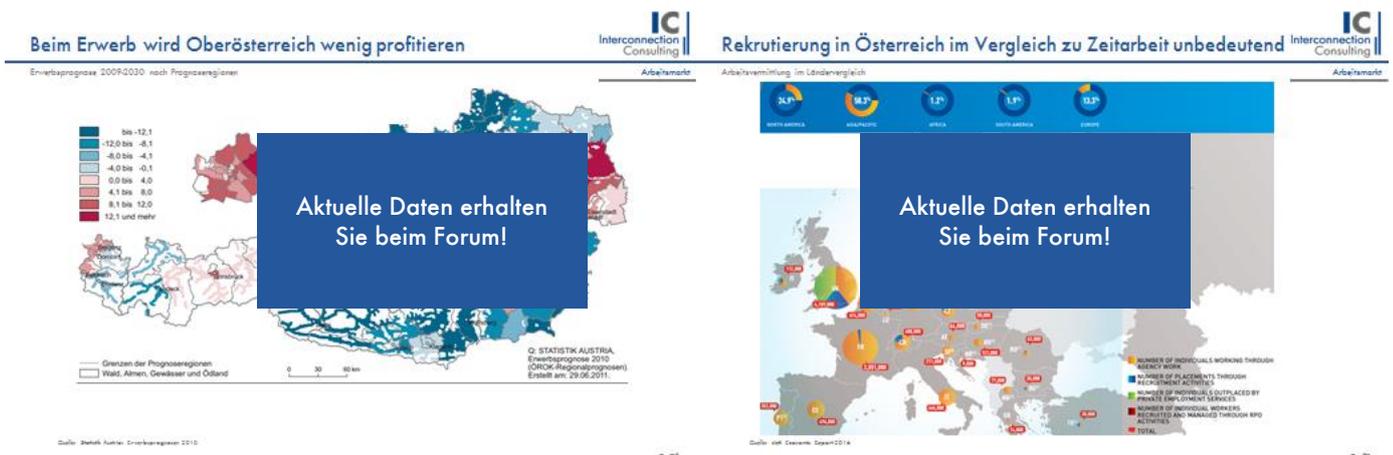
## 2. Marktumfeld: Konjunktur | Arbeitsmarkt | Beschäftigungstrends

Der hochvolatilen Zeitarbeits- + Recruiting Märkte sind vorrangig an die kurzfristige Konjunktorentwicklung, an die Erwartungshaltung der Unternehmen und an die Entwicklung am Arbeitsmarkt gebunden. Der Konjunkturtest des WIFO (Österr. Institut für Wirtschaftsforschung) vom Mai 2018 zeigt weiterhin gute **Konjunkturbewertungen** österreichischer Unternehmen. Der Index der aktuellen Lagebeurteilungen für die Gesamtwirtschaft erreicht im Mai einen Wert von 23,3 Punkten und liegt damit 1,8 Punkte über dem Wert des Vormonats. In der Bauwirtschaft steigt der Index um 3,9 Punkte. Mit einem Wert von 33,3 Punkten erreicht er einen neuen Höchstwert.

Der Vortrag präsentiert die Haupttreiber des Marktes und das Marktumfeld des österreichischen Zeitarbeits- + Recruiting Marktes. Indikatoren wie nationale und internationale Konjunktur, werden ebenso wie Analysen zu den Arbeitsmärkten, zu Beschäftigten- und Arbeitslosenzahlen, zu Altersstruktur und Demographie vorgestellt. Neben den wirtschaftlichen Eckpunkten runden Analysen zu den einzelnen Trends in den Zeitarbeits- + Recruiting Märkten (Payroll, Ausbildung, qualifizierte Fachkräfte) den Vortrag ab.

### Inhalt des Vortrags:

- Mikro- und makroökonomische Entwicklungen in Österreich bis 2021
- Analysen des Arbeitsmarktes nach Demographie + Bevölkerungsgruppe (Alter, Migration)
- Gegenüberstellung der einzelnen Arbeitsmärkte der Regionen (Bundesländer)
- Analysen zu Beschäftigtenzahlen + Arbeitslosenzahlen
- Prognosen zur Arbeitsmarktsituation bis 2030



### Ihr Nutzen:

- Besseres Verständnis des Märkte + Kompetenzen
- Analyse der Wachstumspotenziale in der Region
- Regionale und überregionale Zusammenhänge erkennen

+ **Diskussionsrunde:** Wie stark befeuert die Arbeitsmarktverknappung die Zeitarbeits-Branche?

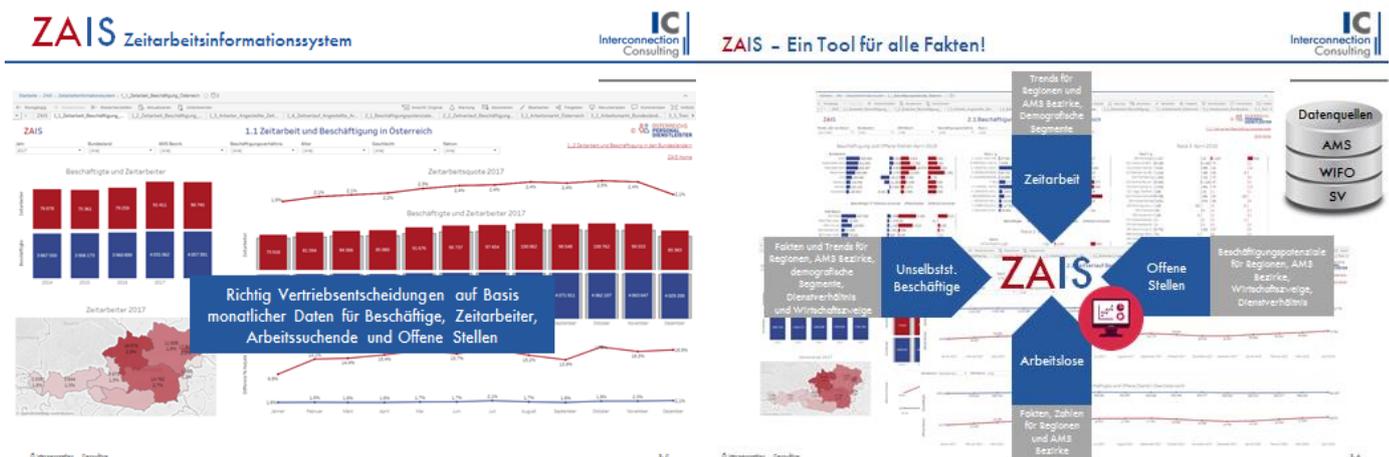
### 3. Das Zeitarbeitsinformationssystem ZAIS

Als Komplettanbieter für den Zeitarbeitsmarkt hat Interconnection Consulting zusammen mit der unabhängigen Dachorganisation ÖSTERREICHS PERSONALDIENSTLEISTER das Zeitarbeitsanalysemodell **ZAIS Zeitarbeitsinformationssystem** als Grundlage für Markt- und Vertriebsanalysen entwickelt. Der Vortrag stellt das branchenspezifische Analysetool im Detail vor:

Das ZAIS liefert monatlich aktualisierte Zahlen und Daten zu Beschäftigten und Zeitarbeitern, Arbeitssuchenden und Offenen Stellen auf Basis der Daten von AMS, WIFO und SV für den Österreichischen Markt als Gesamtedition oder nach Bundesländern. Analysiert wird dabei auch das Beschäftigungspotential nach Branche sowohl österreichweit als auch regional und der Arbeitsmarkt im Allgemeinen, sowie die neuesten Informationen und Fakten zu den Beschäftigungstrends.

#### Inhalt des Vortrags:

- Vorstellung des Analysetools ZAIS:
- Analysen zum Österreichischen Arbeitsmarkt nach Beschäftigten, Zeitarbeitern, Arbeitssuchenden, Offenen Stellen
- Der Beschäftigungsverlauf innerhalb Österreichs und nach Bundesländern
- Das Beschäftigungspotential nach Branche in Österreich und nach Bundesland
- Beschäftigungstrends nach Region + Dienstleistungsverhältnis, sowie nach Offenen Stellen + Arbeitssuchenden
- .. unter Berücksichtigung demografischer Segmente, Wirtschaftszweige und Dienstleistungen



#### Nutzen des ZAIS:

- Potentiale für eine bessere Vertriebssteuerung
- Individuelle Auswertung für spezifische Kundenbedürfnisse
- Sie erkennen die Trends am Markt und die Wachstumspotentiale der Zukunft

+ Diskussionsrunde: Welche Vorteile liegen im Analysemodell ZAIS, wie lässt es sich konkret nutzen?

## 4. Sales Management: Beziehungsaufbau im Verkauf 2.0

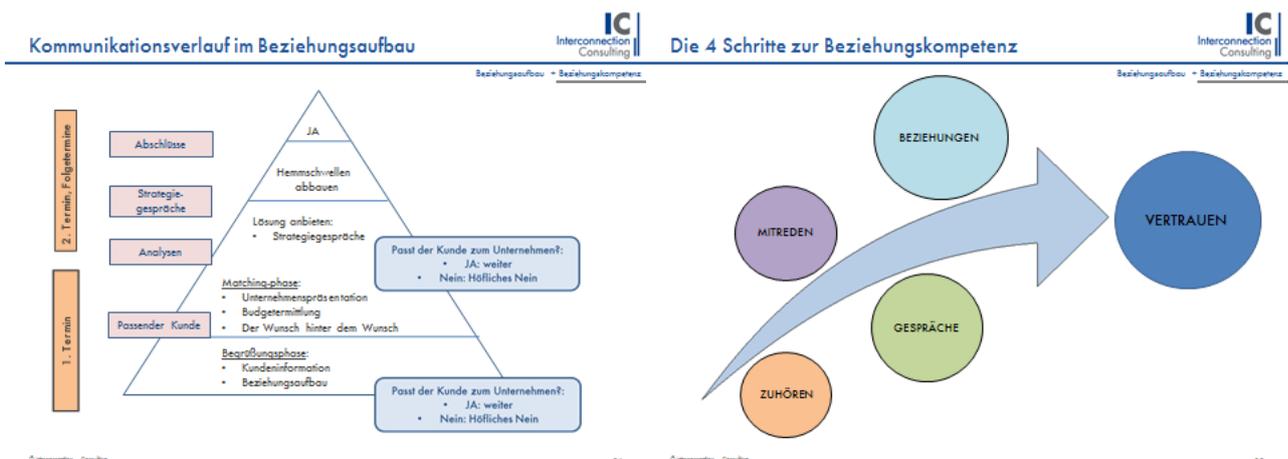
Das Kundenbeziehungsmanagement unterliegt spätestens seit der Jahrtausendwende mit dem Einsetzen der Digitalen Revolution drastischen Veränderungen. Im Zeitalter des Digital Commerce ist das Verhältnis von Unternehmen zu Kunden geprägt von technischen Errungenschaften wie der Suchmaschinenoptimierung (SEO), der Künstlichen Intelligenz (KI) im Handel und der Virtual Reality (VR), die vorrangig dazu dienen die Kundenzufriedenheit zu messen und zu erhöhen.

Mittels „Predictive Analytics“, einer der neueren Big-Data Trends, wollen Unternehmen komplexe wirtschaftliche Zusammenhänge vorhersagen können um daraus Wettbewerbsvorteile zu generieren. Mittels Data-Mining Dinge anbieten, von denen der Kunde selbst noch nicht weiß, dass er sie braucht.

Wo bleibt bei alledem der Ansatz des zwischenmenschlichen Beziehungsaufbaus? Michael Cetinkan macht es sich in diesem Vortrag zur Aufgabe die Wichtigkeit des persönlichen Kontakts im Verkauf aufzuzeigen: Im Zeitalter der Computerassistenz wird der persönliche Verkauf wichtiger denn je, allerdings nur dann, wenn die Beziehungskompetenz des Menschen und die Assistenz des Computers komplementär auftreten. Beziehungsaufbau 2.0 ist eine Besinnung auf die menschliche Komponente im Verkauf, die die Kraft der automatisierten Systeme auf die Straße bringt.

### Inhalt des Vortrags:

- Was weiß der Computer, was Sie nicht wissen
- Welche Emotionen bewegen Kunden
- Wie kommt man vom Verkaufsgespräch zum Beziehungsaufbau
- Was bewirken starke Beziehungen



### Ihr Nutzen:

- Input für verbesserte Kundenbeziehungen
- Potentiale eine bessere Kundenbindung + ein optimiertes Kundenbeziehungsmanagement

### Diskussionsrunde:

- Wo liegen die Potentiale von SEO, KI und VR und den jüngeren Big Data Trends? In welchen Bereichen finden sie konkrete Anwendung und wie werden sie wahrgenommen: als Chance oder Bedrohung?

## 5. Online Lead Generation Strategien: Wie man systematisch Leads generiert

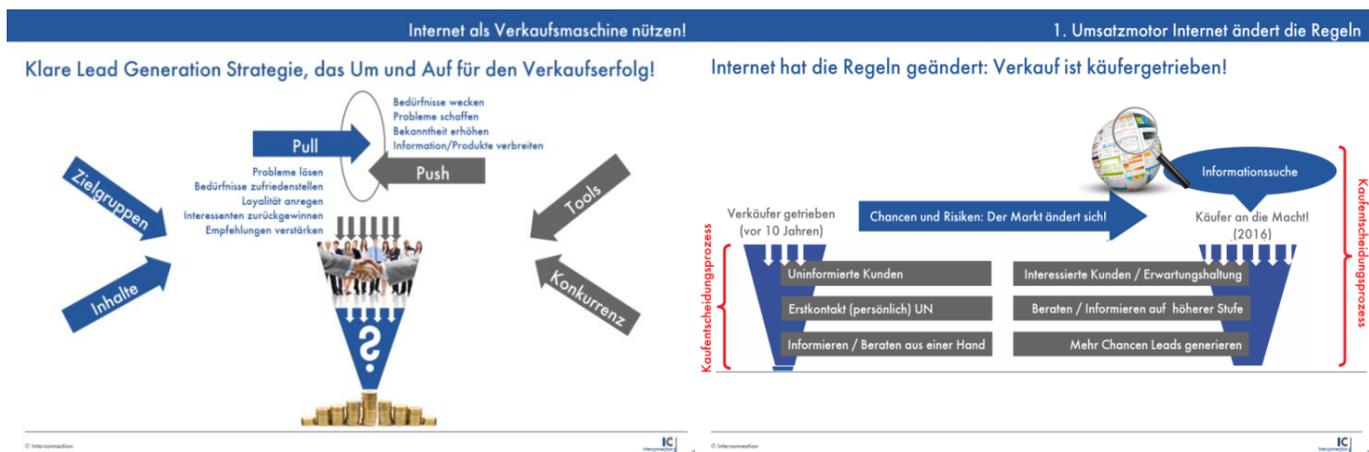
Auf der Suche nach Produkten und Services ist es heutzutage längst Standard geworden sich im Internet zu informieren und selbst im B2B Bereich wird das Internet bei der Suche nach Partnern und Kunden verstärkt herangezogen. Es ist als Unternehmen unumgänglich sich dem Thema Internet zu stellen und darüber hinaus dessen Potentiale zu erkennen und zu nutzen! Suchmaschinen, Portale, Foren, Soziale Netzwerke und Co. zu ignorieren birgt die Gefahr einer nachhaltigen Unternehmensschädigung, während die richtige Nutzung ein weites Feld öffnet.

In meist komplexen und mehrstufigen Lead Generation Prozessen scheitern Unternehmen in unterschiedlichen Bereichen: Bei der Suche nach neuen Kunden (Marketing Strategie), oder aber bei der Pflege bzw. Verarbeitung von Leads (Definition einer Kommunikationskette) bis hin zur Verkaufsabschlussphase (Controlling Systeme für Transparenz in der Lead Pipeline).

Der Vortrag präsentiert Strategien um das Potenzial des Internets zur Kundengewinnung voll auszuschöpfen. Es werden Strategiekonzepte und wesentliche Bausteine von der Planung bis zur Umsetzung vorgestellt, um Ihre Lead Generation Projekte zum Erfolg zu führen.

### Inhalt des Vortrags:

- Planung und Umsetzung von Lead Generation Projekten
- Strategien zur Kundengewinnung im Internet: Wie man systematisch Leads generiert und effektiv umsetzt
- Warum soll jemand bei Ihnen vorbeischaun und Daten geben? Tit-for-Tat als neue Internetwährung
- Lead Generation Prozesse: Definition der Kommunikationskette, Schnittstellen, Kompetenzen, etc.
- Strategische Ausrichtung der Homepage als Verkaufsmaschine
- Dos und Dont's bei der Umsetzung von Lead Generation Projekten



### Ihr Nutzen:

- Mehr Leads – Mehr Verkaufschancen – Mehr Geld!
- Sie erreichen Ihre Kunden auf den richtigen Kanälen
- Entwicklung eines optimalen Leistungsmix ausgerichtet an Ihrer Zielgruppe
- Effizienter Ressourceneinsatz im Unternehmen im Rahmen von Lead Generation Projekten

### Diskussionsrunde:

- Darf man als Unternehmen das Internet ignorieren?
- Wieso scheitern so viele Lead Generation Projekte in der Umsetzungsphase, bzw. bringen nicht den erhofften Erfolg?

## 6. ‚Share of Wallet‘-Programm:

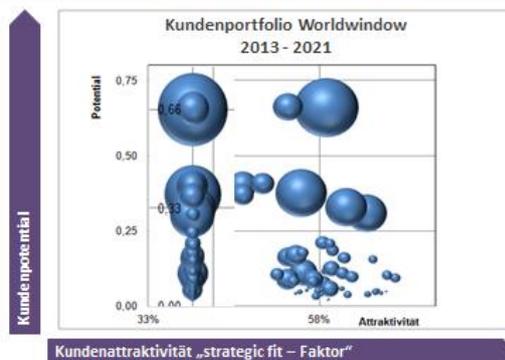
### Wachsen Sie mit Ihren Kunden, aber welcher Kunde passt zu Ihnen?

Für das Wachstum von Unternehmen sind letztlich immer die Kunden entscheidend. Um nachhaltiges Wachstum zu generieren ist ein ‚Fit‘ von Unternehmensphilosophie und Kundenbedürfnissen nahezu unerlässlich. Das gilt sowohl bei Endkonsumenten als auch in B2B-Märkten. Wie Sie Wachstum im Vertrieb aus dieser Perspektive richtig steuern, zeigt Ihnen dieser das Forum abrundende Vortrag von Peter Berger.

#### Inhalt des Vortrags:

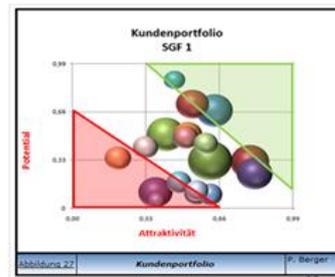
- Drei Kundentypologien: Preisoptimierer, Systemoptimierer und Problemlöser
- Unterscheidung der drei Kundentypen: Was verlangt der jeweilige Typ und welcher Kundentyp passt zu mir?
- "strategische Absatzsteuerung" im technischen Vertrieb
- Strategien für den richtigen Kundenmix entwickeln

#### Portfolioentwicklung



© Interconnection Consulting

#### Kundenklassifikation + Kundenportfolio



Das **Kunden-Portfolio** zeigt sehr verständlich auf, wie sich der Kunden-mix in einem bestimmten Geschäftsfeld darstellt. Dazu die Achsen

**Potential  
Attraktivität**

pro Kunde.

© Interconnection Consulting

#### Ihr Nutzen:

- Erfolgstreiber im Kundenportfolio erkennen und fördern
- Klare Strategien erarbeiten um Kunden zu generieren und binden
- Strategisches Risiko eines nicht optimalen Kundenmix erkennen

#### Diskussionsrunde:

- Was unterscheidet einen System- zu einem Preisoptimierer?
- Welche Bedeutung haben Kunden in der "Schutzzone" für Ihren Erfolg?
- Kann man sich aktiv von Kunden zurückziehen?

## Referenten + Referenzen

**Dr. Frederik Lehner** / Geschäftsführer, Interconnection Consulting Group

1998 Gründung der IC Consulting GmbH in Wien, ein Jahr später Aufbau des Büros in Buenos Aires. Seit 1999 geschäftsführender Gesellschafter von Interconnection Consulting mit Sitz in Wien, Lviv, Bratislava, Oberstdorf und Mexiko City. Interconnection Consulting ist spezialisiert auf die Bereiche Internationale Marktforschung und Marketingberatung und zählt über 1.000 Unternehmen zu ihren Kunden. Frederik Lehner verfügt über langjährige Beratungs- und Vortragserfahrung in den Bereichen entscheidungsorientierte Marktforschung, Marketing, Preismanagement, Internationalisierung, Vertriebs- und Innovationsmanagement und CRM. Durch über 200 jährliche Marktstudien in 30 unterschiedlichen Branchen kann Dr. Frederik Lehner auf ein umfassendes und breit gefächertes Branchen-Know-How sowohl im Consumer als auch im B2B-Bereich zurückgreifen.

**Mag. Andreas Erdresser** / Geschäftsführer, Interconnection Bratislava

Andreas Erdresser ist seit 2011 bei der Interconnection Consulting Group tätig, seit 2015 ist er Geschäftsführer der Interconnection Bratislava. Er ist ausgewiesener Branchenexperte für den Zeitarbeitsmarkt, Experte in Sachen Market Intelligence, Marktdaten, Branchen- und Produktrends, sowie in der Erstellung von Marktprognosenmodellen. Andreas Erdresser war zuvor u.a. bei IBM und Kraft Foods (Mondelez) im Product Change Management tätig, sowie bei Management Consulting Partners in der Umsetzungsberatung bei Industriekunden. Er studierte Wirtschaftswissenschaften an JKU (Linz) sowie im Auslandsstudium an der Richard Ivey Business School (Kanada).

**Mag. Michael Cetinkan, MBA** / Sales Consultant, Interconnection Consulting Wien

Michael Cetinkan ist studierter Wirtschaftssoziologie (Johannes Kepler Universität Linz) und hat den MBA (Master of Business Administration) an der Donau Universität Krems absolviert. Er verfügt über mehrjährige Berufserfahrungen in den Bereichen Personalführung, Marketing, Öffentlichkeitsarbeit und Vertrieb und hatte leitende Funktionen sowohl in der Privatwirtschaft, wie auch im Non-Profit Bereich inne. Michael Cetinkan hat überdies das Psychotherapeutische Propädeutikum (ÖGWG) und ein Psychotherapeutisches Fachspezifikum (Donau Universität Krems) absolviert. Seit 2017 ist Michael Cetinkan im Bereich Vertrieboptimierung für die Interconnection Consulting tätig.

**Mag. Raphael Amschl** / Senior Consultant, Interconnection Consulting Wien

Seit 2008 als Consultant für die Bereiche E-Commerce und Online-Marketing bei Interconnection Consulting beschäftigt. 2010 Gründung von Webverstärker dem Kompetenzzentrum für Online-Business. Raphael Amschl hat für viele renommierte Unternehmen Online-Marketing Projekte analysiert, optimiert und umgesetzt. Vor seiner Zeit bei Interconnection Consulting war Mag. Raphael Amschl im technisch-organisatorischen Bereich bei Du Pont, sowie an der Universität Wien und an der technischen Universität Wien tätig. Absolvierte das Studium Wirtschaftsinformatik an der technischen und wirtschaftlichen Universität Wien.

**Ing. Peter Berger, MA, CMC** / Management Consultant, Interconnection Consulting

Peter Berger ist Spezialist in den Bereichen absatzorientierte Unternehmensberatung, Vertriebsprozessoptimierung, CRM/CAS-Implementierung, Strategieoptimierung und Change Management. Peter Berger hat 30 Jahre Erfahrung im internationalen Vertrieb. Als General Manager für Sales & Marketing hat er 15 Jahre lang aktiv Vertriebsorganisation geführt und als Key Account Manager sich selbst an vorderster Front mit Fragen der Optimierung von Absatzstrategien beschäftigt. Motiviert durch den Wunsch, Unternehmen sowie auch Menschen zu fördern, leitete er über 200 SALES Excellence Projekte von Konzernen bis zu KMU, verfasste ein Fachbuch zum Thema "Absatzsteuerung - techn. Vertrieb", ist Sprecher des Arbeitskreises Vertriebsberatung der Wiener Wirtschaftskammer und oft gebuchter KeyNote-Speaker zum Thema „Absatzerfolg sichern!“.

