

Frühbucher-Bonus bis 19. Oktober 2018
TWO for ONE – für einen zahlen, zu zweit teilnehmen!



Einladung zum IC Marketingforum
FACILITY SERVICES in Österreich
+ Marktdaten + Marketing- + Vertriebsstrategien +



21. November 2018

09:00 - 17:00 Uhr

Hotel IMPERIAL,
a Luxury Collection Hotel

Kärntner Ring 16
1015 Wien, Österreich

Anmeldung

Veranstalter Interconnection Consulting
Europas führender Anbieter von Market Intelligence für Facility Management

PROGRAMM

- 09:00 Begrüßung, Empfang + Vorstellungsrunde
- 09:15 Markttreiber für Facility Management: Konjunktur + Baubestand
- 10:00 Marktvortrag Facility Services Österreich
- 11:00 Kaffeepause
- 11:30 Trends + Erfolgsfaktoren am Facility Services Markt
- 12:15 Mittagspause
- 14:00 Power Pricing + Kundensegmentierung nach Preistypen
- 14:45 Online Lead Generation Strategien für FM Unternehmen
- 16:00 Sales Excellence Key Note von Peter Berger

Zielgruppe

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter von Facility Service Unternehmen
(Gesamtanbieter, Reinigung, Sicherheit, Catering, technisches FM, CAFM) sowie Zulieferbetrieben

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

Anmeldung

Nähere Informationen erhalten Sie bei:
Mag. Dominika Niton
Tel +43 1 585 4623-35
info@interconnectionconsulting.com

Einladung zum IC Marketingforum Facility Services in Österreich

+ Marktdaten + Erfolgsfaktoren + Vertriebsstrategien +

Das ganztägige IC Marketingforum Facility Services in Österreich präsentiert ausführliche Informationen und Analysen nach Region, zur Marktentwicklung und zum Marktumfeld. Wir betrachten den Markt für Facility Management, Miettextilien und Catering und geben einen Gesamtüberblick über die Marktgrößen, die Markttreiber, sowie Markttrends und Erfolgsfaktoren. Außerdem erwarten Sie Benchmarks zu den einzelnen Vertragsarten, Servicetypen und Kundensegmenten.

Neben den Präsentationen zu den einzelnen Märkten erwarten Sie am Nachmittag Vorträge aus dem Bereich der Marketing- und Vertrieboptimierung, inklusive Diskussionsrunden:

- Aktuelle Zahlen + Daten / Prognosen + Analysen:
 - Der Gesamtmarkt für Facility Services in Österreich nach Region, inklusive Marktgrößen ...
 - das Marktumfeld: Konjunktur und Baubestand
 - Durchschnittspreise + Wachstumsraten
 - Vertragsarten + Vertragserfüllungen
 - Servicetypen: Technisches, infrastrukturelles + kaufmännisches Facility Management
 - Kundensegmente (Industrie, Handel, Büro, Öffentlicher Sektor u.a.)
 - Entwicklungen in Teilsegmenten und Marktnischen
 - Wachstumsbranchen
- Trends + Erfolgsfaktoren am FACILITY SERVICES Markt
- POWER PRICING und Kundensegmentierung nach PREISTYPEN
- ONLINE LEAD GENERATION Strategien
- SHARE OF WALLET Programm

FACILITY SERVICES in Österreich
am 21.11.2018 von 09:00 – 17:00 Uhr
Hotel IMPERIAL, Körntner Ring 16, 1015 Wien, Österreich
Konferenzsprache: Deutsch (Simultanübersetzung auf Englisch ab der 2. verbindlichen Anmeldung)
PREIS € 890.-

Profitieren Sie bis einschließlich 19. Oktober 2018 von unserem Frühbucher-Bonus „TWO for ONE“
Jener ermöglicht die Teilnahme zweier Personen zum Preis von einer und gilt für Teilnehmer desselben Unternehmens.

Wir ersuchen 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
www.interconnectionconsulting.com

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

FACILITY SERVICES in Österreich: Facility Management, Miettextilien + Catering

Der Vortrag beleuchtet den Gesamtmarkt für Facility Services, Miettextilien + Catering in Österreich nach Region, nach Marktgröße und Marktentwicklung. Neueste Entwicklungen werden dabei ebenso vorgestellt, wie die einzelnen Kundensegmente, Servicetypen und Vertragsarten analysiert werden. Weiter werden Analysen zu Marktverschiebungen und Wachstumssegmenten präsentiert. Basis des Vortrags ist die aktuelle IC Markt Studie.

INHALT*:

- Aktuelle Prognosen zur Marktentwicklung der Facility Services, Miettextilien + Catering Märkte nach Region
- Benchmarks zu den Servicetypen (technische, infrastrukturelle, kaufmännische Services)
- Benchmarks zu den Kundensegmenten (Industrie, Handel, Büro, Öffentlicher Sektor, u.a.)
- Benchmarks zu Vertragstypen + Analysen zur Positionierung (Leistungserbringer, Lösungsanbieter, Spezialist)

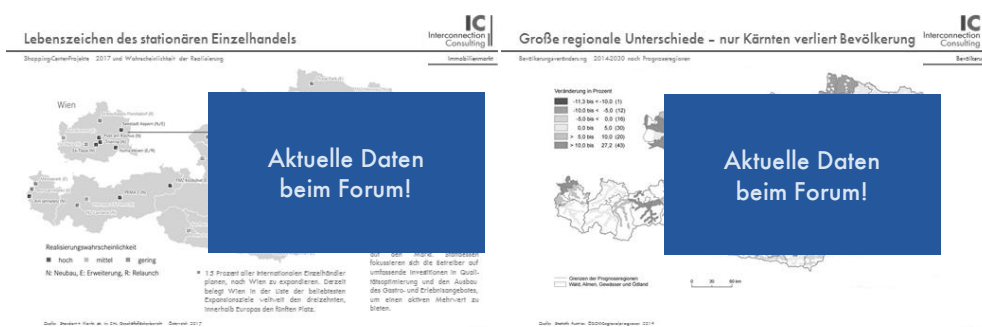


MARKTUMFELD: Konjunktur, Baubestand + Outsourcing Trends

Der Vortrag betrachtet das Marktumfeld und die wichtigsten Einflussfaktoren am Facility Services Markt in Österreich auf Basis externer wissenschaftlicher Quellen, des WIFO-Konjunkturtests und des aktuellen IC Building Forecast. Die wichtigsten Wachstumstreiber werden einander dabei gegenübergestellt und analysiert.

INHALT:

- Mikro- und makroökonomische Entwicklungen in Österreich bis 2021
- Analysen zum Baubestand und der Baukonjunktur + Analysen und Prognosen zum Outsourcing Trend
- Analysen zu Wirtschaftsdaten + zu den Auswirkungen gesetzlicher Rahmenbedingungen
- Prognosen zur Marktsituation bis 2030



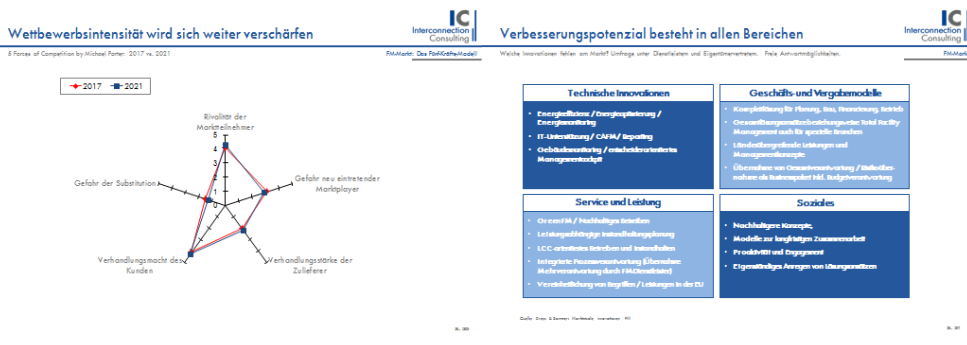
* Der Vortrag basiert auf Auszügen aus der aktuellen IC Marktstudie, kann die Studie selbst aber nicht ersetzen!

Trends + Erfolgsfaktoren am FACILITY SERVICES Markt

Der Vortrag beleuchtet die Kernparameter zur Positionierung am Facility Services Markt: Größe, Marke, Preis, Verkauf sowie Nischenkompetenzen und erarbeitet daran ausgerichtet Erfolgsstrategien für die Branche, wobei konkrete Anwendungsbeispiele die Ausführungen veranschaulichen. Außerdem werfen wir einen näheren Blick auf die Trends am Markt.

INHALT:

- Strategische Positionierung ausgerichtet am tatsächlichen Kundennutzen
- Marketing- & Produktkonzepte zur klaren Positionierung
- Der Preis als Differenzierungsmerkmal
- Welche Zusatzleistungen und Innovationen veranlassen zu Mehrausgaben
- Mit welchen Lösungen lassen sich Wertschöpfungen ausbauen
- Geschäftsmodelle, die künftig an Bedeutung gewinnen

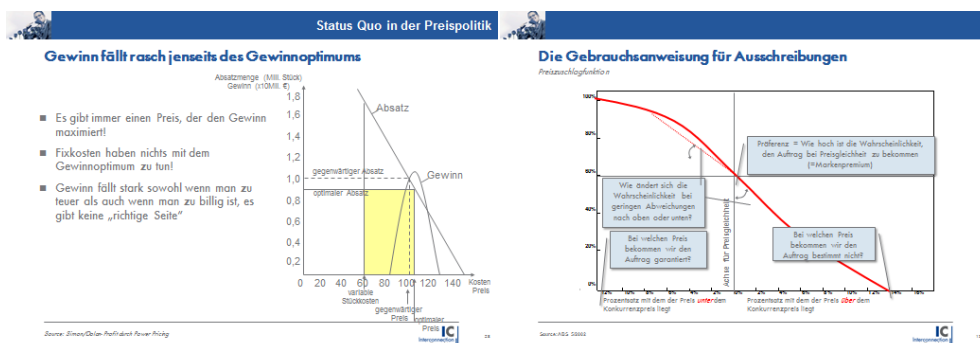


POWER PRICING + Kundensegmentierung nach PREIS TYPEN

In diesem Vortrag erarbeiten wir mit den teilnehmenden Unternehmen Eckpunkte zum Pricing und zum Thema Kundenbindung, ausgerichtet an den aktuellen Marktverhältnissen. Wir betrachten die Wirkungsweise von Preisen auf Gewinn, Märkte und Kundenpräferenz und stellen die Kundensegmentierung nach Preistypen vor.

INHALT:

- das Potenzial marginaler Preiserhöhungen + die zerstörerische Kraft eines Preiskriegs
- Preiselastizität im Gegensatz zu Deckungsbeitrag
- die Bedeutung des Preises aus Kundensicht + Neue Herausforderungen für das Pricing
- Preistypen im Überblick + Motive hinter den Preistypen + Matching: Die Strategie um Preis- mit Kundentyp abzustimmen

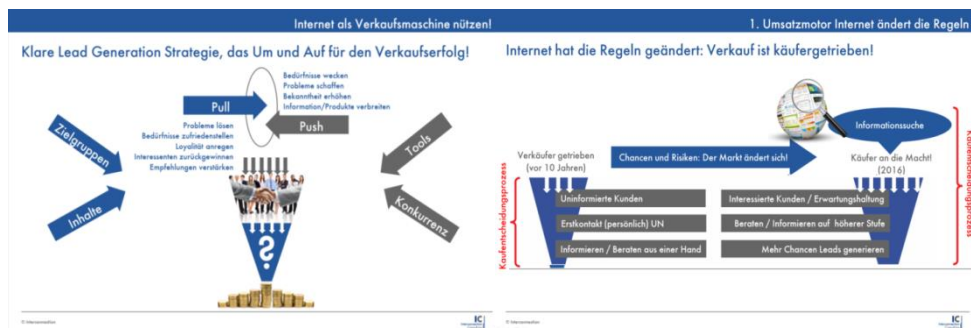


ONLINE LEAD GENERATION Strategien

Der Vortrag präsentiert Strategien, um das Potenzial des Internets zur Kundengewinnung voll auszuschöpfen. Es werden Strategie-Konzepte und wesentliche Bausteine von der Planung bis zur Umsetzung vorgestellt, um Lead Generation Projekte erfolgreich umzusetzen.

INHALT:

- Planung und Umsetzung von Lead Generation Projekten
- Strategien zur Online Kundengewinnung: Leads generieren + effektiv umsetzen
- Tit-for-Tat als neue Internetwährung
- Lead Generation Prozesse: Definition der Kommunikationskette, Schnittstellen + Kompetenzen
- Strategische Ausrichtung der Homepage + „Dos and Don'ts“ bei der Umsetzung von Lead Generation Projekten

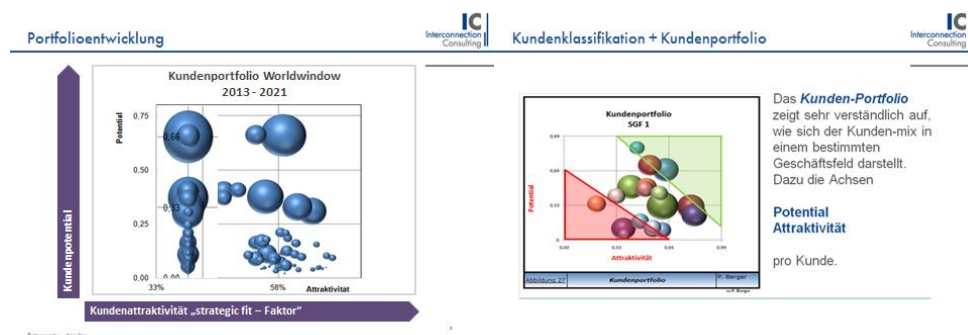


„SHARE of WALLET“-Programm

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. Dieser das Forum abrundende Vortrag von Peter Berger zeigt, wie Sie Wachstum im Vertrieb aus dieser Perspektive richtig steuern.

INHALT:

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



REFERENTEN/REFERENZEN

Dr. Frederik Lehner / Geschäftsführer, Interconnection Consulting Group

Frederik Lehner gründete 1998 die IC Consulting GmbH in Wien, seit 1999 ist er geschäftsführender Gesellschafter von Interconnection Consulting. 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 breitgefächertes Branchen-Know-How sowohl im Consumer als auch im B2B-Bereich zurückgreifen.

Mag. Andreas Erdpresser / Geschäftsführer, Interconnection Bratislava

Andreas Erdpresser ist seit 2011 bei der Interconnection Consulting Group tätig, seit 2015 ist er Geschäftsführer der Interconnection Bratislava. Er ist ausgewiesener Branchenexperte für den Arbeitsmarkt, Experte in Sachen Market Intelligence, Marktdaten, Branchen- und Produktrends, sowie in der Erstellung von Marktprognosenmodellen. Andreas Erdpresser 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. Raphael Amschl / Senior Consultant / E-Commerce + Online Marketing

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 / Senior Consultant / Sales Excellence

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!“.

