

## HVAC IN FRANKREICH

Kontrollierte Wohnraumlüftung, Industrie- + Gewerbelüftung  
Fußbodenheizung, Klimageräte + Heizkessel

 20.02.2019

 citizenM Paris Gare de Lyon

### ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Marketing-  
und Vertriebsleiter von  
Unternehmen der HVAC  
Branche, sowie deren  
Vertriebspartner

**ANMELDUNG**

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 zum Preis von 1  
bis 14. Jänner 2019

*.. von Europas führendem Marktforschungsinstitut  
für die HVAC Märkte!*



Florine Niant

Ingenieurin mit Abschluss der ESSEC ist Beraterin im Bereich Marketing und Strategie sowie als Coach tätig. Sie unterstützt das IC Team seit 2018.



Vito Graziano

Der studierte Wirtschafts- + Politik-Wissenschaftler ist seit 2016 als Consultant und Marktanalyst bei Interconnection Consulting tätig.

# EINLADUNG

Unser ganztägiges Marketing Forum präsentiert einen Gesamtüberblick des Französischen HVAC Marktes, in Relation zur Entwicklung der europäischen TOP Märkte. Am Vormittag geben wir einen Überblick über die Kernergebnisse einer Vielzahl an Studien und analysieren die Marktentwicklung und die Marktpotentiale, inklusive Prognosen bis 2021 auf Basis unserer aktuellen Studien. Außerdem werden die Markttreiber (insbesondere die Bauwirtschaft), die Trends und Erfolgsfaktoren vorgestellt.

Die Marktvorträge beinhalten die Marktgrößen und Durchschnittspreise mit Blick auf die Produktgruppen, Anwendungsgebiete und Kundensegmente. Am Nachmittag erwarten Sie ausgewählte Tools für Ihre Marketing- und Vertriebsagenden, um am Markt noch erfolgreicher zu bestehen! Unsere an die Vorträge anschließenden Diskussionen geben Ihnen Raum Ihre Themen und Fragestellungen einzubringen!

## MARKTENTWICKLUNG | MARKTTREIBER | TRENDS \*

Kernergebnisse und Benchmarks des französischen Markts im Vergleich zu Westeuropa gesamt in den nachstehenden Branchen:

**Kontrollierte Wohnraumlüftung | Industrie- + Gewerbelüftung | Fußbodenheizungen | Klimageräte im Nichtwohnbau | Heizkessel**

Mit Daten zum Gesamtmarkt und Highlights der Entwicklung in folgenden Untersegmenten\*:

Produktgruppen | Geschäftssegmente | Vertriebswege | Anwendungen.

Sowie Trends, Preisentwicklungen und Erfolgsfaktoren.

\* Die Vorträge basieren auf aktuellen Studien können und wollen diese aber nicht ersetzen!

## MARKETING TOOLS

Erfolgsfaktor PARTNERMANAGEMENT:

Mit den Vertriebspartnern erfolgreich wachsen!

POWER PRICING: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik

ONLINE LEAD GENERATION: OLG Strategien für die HVAC Märkte

Ihre Ansprechpartnerin  
Florine Niant  
t: +33 602 719127  
m: info@interconnectionconsulting.com



### HVAC IN FRANKREICH

WANN: 20.02.2019

WO: citizenM Paris  
Gare de Lyon  
8 Rue Van Gogh  
75012 Paris

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 zum Preis von 1  
bis 14. Jänner 2019

**ANMELDUNG**

# VORTRÄGE

## Frankreichs Märkte für HVAC \*

Der Vortrag analysiert den Französischen HVAC Markt in den Kategorien KWL, IGL, Fußbodenheizung, Klimageräte + Heizkessel. Wir präsentieren Zahlen und Fakten zu den aktuellen Marktgrößen und der Marktentwicklung für die Gesamtmärkte in den verschiedenen Segmenten inklusive Wachstumsraten + Prognosen bis 2021. Der Vortrag stützt sich auf die aktuellen IC Marktstudien.

Central HRV: the Lion's Share Taken by New Construction



### Kontrollierte Wohnraumlüftung

- Produktgruppen: zentral, dezentral, Abluft
- Geschäftssegment: Neubau + Renovierung
- Bautyp: Ein-, Zweifamilienhaus, Geschosshaus
- Vertriebsweg: 2-stufig + 3-stufig

Compact AHU with 4.7% Compound Annual Growth Rate



### Industrie- + Gewerbelüftung

- Produktgruppen: Kompakt- + Modulargeräte
- Größenklassen
- Anwendungsgebiete
- Wärmerückgewinnung

Very Good Year for Multi Split Segment in France



### Klimageräte im Nicht-Wohnbau

- Produktgruppen: Kaltwasser, Multi-, + Single Split, VRF, ..
- Anwendungen
- Vertriebskanäle

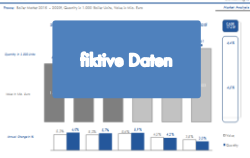
Why are in 2017 the Market Development Significantly Lagged Behind



### Fußbodenheizung

- Heizungssystem: Elektro, Warmwasser, Nass-, + Trockensystem
- Anwendung: Neubau + Renovierung
- Geschäftssegment: Wohnbau + Nicht-Wohnbau

Over 500 Thousand Boiler Units Expected to be Sold in France



### Heizkessel (Boiler)

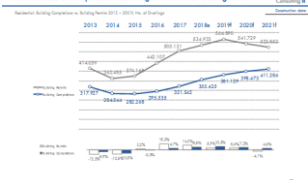
- Produktgruppen: Festbrennstoffkessel, Gas-/Öl-Kessel + Andere (Elektro, ..)
- Geschäftssegment: Wohnen, Kommerziell, Industriell
- Vertriebskanäle

\* Die Vorträge basieren auf aktuellen Studien können und wollen diese aber nicht ersetzen!

## Marktumfeld: Wirtschaftsentwicklung + Baukonjunktur in Frankreich

Der Vortrag betrachtet die Entwicklungen der wichtigsten Marktreiber für den HVAC Markt: Frankreichs Wirtschaft und Bauwirtschaft. Wir analysieren den Wohnbau und Nichtwohnbaumarkt und präsentieren Benchmarks zu Baugenehmigungen und Baufertigstellungen in den Segmenten Neubau und Renovierung. Der Vortrag stützt sich auf den jährlich erscheinenden IC Building Forecast.

France Sees a Steep Rise in Building Permits After a Long Halt

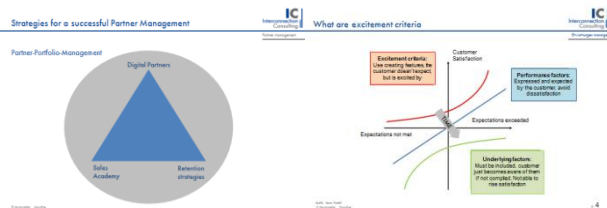


### MARKTUMFELD:

- Entwicklungen im Wohnbau + Nichtwohnbau in Frankreich + WEU bis 2021
- in den Kategorien: Neubau + Renovierung
- nach Segmenten: Gebäudetypen, Baugenehmigungen + Baufertigstellungen
- sonstige Marktreiber: Wirtschaftsentwicklung, Demographie, Migration
- inklusive Wachstumsraten + Trends

## Erfolgsfaktor PARTNERMANAGEMENT: Mit den Vertriebspartnern erfolgreich wachsen!

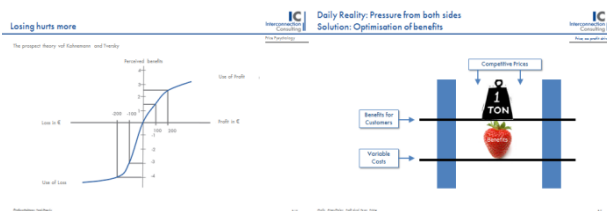
Der Vortrag beleuchtet die wichtigsten Parameter im Partnering für die HVAC Märkte und präsentiert Konzepte, um mit Vertriebspartnern erfolgreich zu wachsen. Wir betrachten wer in die Entscheidungsprozesse (Marke, Verkauf, Vermarktung) eingebunden ist und analysieren die wichtigsten Ebenen des Partnerings, von der Selektion, über Digitale Partnerschaften bis zu Bindungsstrategien. Außerdem präsentieren wir Aufbau, Struktur und Vorteile einer Vertriebsakademie und bewerten das Partnermanagement 2.0 unter Berücksichtigung einer Kombination von Lead Management und Online Lead Management.



- Entscheidungsprozesse, Kaufkriterien .. + Markenbotschafter
- Partner-Portfolio-Management: Digitale Partner, Bindungsstrategien
- Strategien + Vorteile einer Vertriebsakademie
- Kundenbindung über Begeisterungsmerkmale
- Lead Management + Online Lead Management

## POWER PRICING: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik

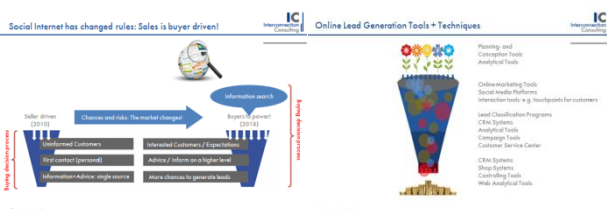
Der Vortrag betrachtet die Wirkungsweise von Preisen auf Gewinn, Märkte und Kundenpräferenz unter Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten und aktueller Trends. Wir analysieren Aspekte wie Preiskalkulation und Preiserhöhung und präsentieren Werkzeuge zur Handhabung von Preisgestaltung und Preisfestsetzung.



- das Potential marginaler Preiserhöhungen
- die zerstörerische Kraft eines Preiskriegs
- Preiselastizität im Vergleich zu Deckungsbeitrag
- die Bedeutung des Preises aus Kundensicht
- Neue Herausforderungen für das Pricing

## ONLINE LEAD GENERATION : OLG Strategien für die HVAC Märkte

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 in den HVAC Märkten erfolgreich umzusetzen.



- Planung + Umsetzung von Lead Generation Projekten
- Strategien zur Online Kundengewinnung
- Tit for Tat als neue Internetwährung
- LG Prozesse: Definition der Kundenkommunikationskette, Schnittstellen + Kompetenzen
- Strategische Ausrichtung der Homepage
- Do's + Don'ts bei der Umsetzung von LG Projekten

## PROGRAMM

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 Marktumfeld: Wirtschaftsentwicklung + Baukonjunktur in Frankreich
- 10.00 Vormittagskaffee
- 10.30 Frankreichs Märkte für HVAC
- 12.00 Mittagspause
- 13.30 Erfolgsfaktor PARTNERMANAGEMENT: Mit den Vertriebspartnern erfolgreich wachsen!
- 14.30 POWER PRICING: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16.00 ONLINE LEAD GENERATION: OLG Strategien für die HVAC Märkte
- 17.00 Veranstaltungsende

... inklusive  
3-Gänge Menü  
Pausenverpflegung  
+ elektronische  
Unterlagen

## Kundenstimmen + Referenzen

Das offene Gespräch über viele Facetten des Vertriebs hat es mir ermöglicht, wieder einmal über den Rand des eigenen „Vertriebsters“ hinaus zu sehen. An dem Forumstag entstanden neue Eindrücke, die sicher auch zu neuen Aktivitäten in „meinem“ Vertrieb führen werden.

Joachim Rauch,  
Vertriebsleitung MAICO

Die Beiträge waren eine Auffrischung und vermittelten gleichzeitig neues Wissen und Erkenntnisse, sowie die Möglichkeit der Selbstreflexion.

Andreas Wind,  
Projekt + Key Account Manager DCCS

