



# FUSSBODENHEIZUNGEN + SANITÄRROHRE in Deutschland (DACH)

 30.05.2019

 Sheraton Düsseldorf Airport

## ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter von Unternehmen der Branchen (Fußbodenheizungen + Sanitärrohre), sowie von Partnerunternehmen

**ANMELDUNG**

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 zum Preis von 1  
bis 12. April 2019

*.. von Europas führendem Anbieter von Market Intelligence für die Märkte von Fußbodenheizungen + Sanitärrohren!*



**Dr. Frederik Lehner**, Gründer und Geschäftsführer der Gruppe, ist Experte in den Bereichen Marktforschung, Marketing, Preismanagement und Internationalisierung.



**Mag. Ernst Rumpeltes**, seit 2010 als Head of Market Intelligence für die Bereiche Preismarktforschung und Kundenzufriedenheit verantwortlich, ist als Autor des IC Building Forecast Experte in Sachen Bauwirtschaft.



**Mag. Michael Cetinkan, MBA**, studierter Wirtschaftssoziologe und Sales Excellence Experte, führt seit 2017 die Vertriebsagenden als Head of Sales bei Interconnection Consulting.

## EINLADUNG

Unser ganztägiges Marketing Forum präsentiert einen Gesamtüberblick der deutschen Märkte für Fußbodenheizungen + Sanitärrohre mit einem vergleichenden Blick auf die gesamte DACH Region. Am Vormittag geben wir einen Überblick über die Kernergebnisse unserer Studien und analysieren die jeweiligen Trends, sowie die wirtschaftlichen Perspektiven der Märkte. Wir betrachten die Marktentwicklung und die Marktpotentiale, inklusive Prognosen bis 2021. Außerdem analysieren wir die Markttreiber und das Marktumfeld.

Die Marktvorträge beinhalten die Marktgrößen und präsentieren die Highlights der einzelnen Segmente. 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 der deutschen Märkte + der gesamten DACH Region, sowie Highlights der Entwicklungen in den einzelnen Segmenten\*, in den Kategorien:

### Fußbodenheizungen + Sanitärrohre

Segmente\*: Geschäftssegment, Anwendung, Heizungssysteme, Leitungen + Verbindungsleitungen, Installationsart, Rohrtypen

+ mit Daten zum Gesamtmarkt + Prognosen für die kommenden 3 Jahre

+ inklusive Trends und Erfolgsfaktoren.

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

## MARKETING TOOLS

PARTNERMANAGEMENT

SALES MANAGEMENT

PRICING EXCELLENCE

Ihre Ansprechpartnerin  
Mag. Dominica Niton  
+43 1 5854623-35  
info@interconnectionconsulting.com



## FUSSBODENHEIZUNGEN + SANITÄRROHRE in Deutschland (+ DACH)

WANN: 30.05.2019

WO: Sheraton Düsseldorf  
Airport Hotel  
Terminal Ring 4  
40747 Düsseldorf

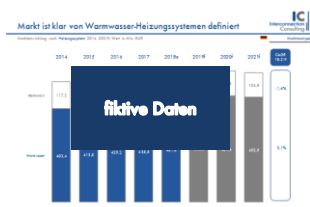
**ANMELDUNG**

EARLY BIRD Special: 2for 1  
2 zum Preis von 1  
bis 12. April 2019

## THEMEN + INHALTE

### Der Markt für Fußbodenheizungen in Deutschland

Der Vortrag analysiert den deutschen Markt für Fußbodenheizungen im Vergleich zu den Entwicklungen der gesamten DACH Region nach Heizungssystemen, Anwendungen und Geschäftssegmenten. Wir präsentieren Zahlen und Fakten zur aktuellen Marktgröße und zur Marktentwicklung für den Gesamtmarkt in den einzelnen Segmenten inklusive Wachstumsraten + Prognosen bis 2021 auf Basis der aktuellen Studien.

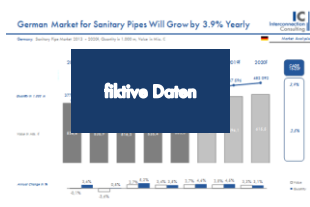


#### MARKTENTWICKLUNG FUSSBODENHEIZUNGEN

- Aktuelle Marktentwicklung in Deutschland + DACH gesamt bis 2021
- nach Heizungssystem
- nach Anwendung: Neubau / Renovierung
- nach Geschäftssegment: Wohnbau / Nicht-Wohnbau
- Analysen zu/r Marktkonzentration, Marktverschiebungen + Wachstumsraten

### Der Markt für Sanitärrohre in Deutschland

Der Vortrag präsentiert die wichtigsten Entwicklungen am Markt für Sanitärrohre in Deutschland und der gesamten DACH Region nach Leitungen, Verbindungsleitungen, Art der Installation und Rohrtypen. Wir präsentieren Zahlen und Fakten zur aktuellen Marktgröße und zur Marktentwicklung für den Gesamtmarkt in den einzelnen Segmenten inklusive Wachstumsraten + Prognosen bis 2021 auf Basis der aktuellen Studien.



#### MARKTENTWICKLUNG SANITÄRRÖHRE

- Aktuelle Marktentwicklung in Deutschland + DACH gesamt bis 2021
- Flächenheizende/kühlende Leitungen
- Heizkörperverbindungsleitungen / Warm- + Kaltwasserinstallationen
- Kunststoffrohre + Metallrohre
- Analysen zu/r Marktkonzentration, Marktverschiebungen + Wachstumsraten

### Marktumfeld: Wirtschaftsentwicklung, Bauwirtschaft + aktuelle Trends der Märkte

Der Vortrag präsentiert die wichtigsten Entwicklungen der deutschen Bauwirtschaft, in den Segmenten Wohnbau + Nicht-Wohnbau, sowie Neubau + Renovierung mit Benchmarks zu Baugenehmigungen, Baufertigstellungen und Gebäudetypen. Außerdem analysieren wir die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als wichtigste marktbeeinflussende Faktoren und werfen einen Blick auf die wichtigsten Trends in den Märkten für Flächenheizungen und Sanitärrohre. Die vorgestellten Daten basieren auf dem aktuellen IC Building Forecast.



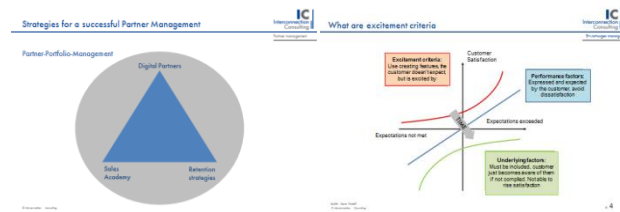
#### MARKTUMFELD

- Entwicklungen der deutschen Bauwirtschaft im Vergleich zur gesamten DACH Region
- im Wohnbau + Nicht-Wohnbau + in den Kategorien Neubau + Renovierung
- sowie nach Segmenten: Gebäudetypen, Baugenehmigungen, Baufertigstellungen
- inklusive Wachstumsraten + TRENDS

# MARKETING TOOLS

## Erfolgsfaktor PARTNERMANAGEMENT: Mit den Vertriebspartnern erfolgreich wachsen!

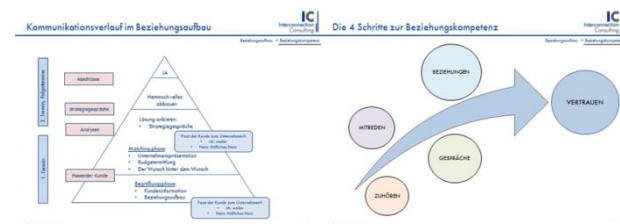
Der Vortrag beleuchtet die wichtigsten Parameter im Partnering für die Märkte von Flächenheizungen + Sanitärrohre und präsentiert Konzepte, um mit Vertriebspartnern erfolgreich zu wachsen. Wir betrachten wer in die Entscheidungsprozesse (Marke, Verkauf, Vermarktung) eingebunden ist und analysieren die wichtigsten Ebenen des Partnerings, von der Selektion, über Digitale Partnerschaften bis zu Bindungsstrategien.



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

## SALES MANAGEMENT: Beziehungsaufbau im Verkauf 2.0

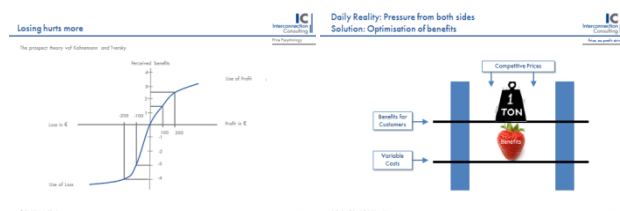
Spätestens mit dem Einsetzen der Digitalen Wende ist das Verhältnis von Unternehmen zu Kunden zunehmend von technischen Errungenschaften (SEO, KI im Handel, Virtual Reality) geprägt. Der Vortrag zeigt die Wichtigkeit des persönlichen Verkaufs im Zeitalter der Computerassistenz auf, vor allem wenn die Beziehungskompetenz des Menschen komplementär mit der Assistenz des Computers auftritt.



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

## PRICING EXCELLENCE: 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

## PROGRAMM

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 Marktumfeld: Wirtschaftsentwicklung, Bauwirtschaft + aktuelle Trends der Märkte
- 10.30 Vormittagskaffee
- 11.00 Der Markt für Fußbodenheizungen in Deutschland (+ DACH)
- 12.00 Der Markt für Sanitärrohre in Deutschland (+ DACH)
- 12.30 Mittagspause
- 14.00 Erfolgsfaktor PARTNERMANAGEMENT:
- 14.45 SALES MANAGEMENT: Beziehungsaufbau im Verkauf 2.0
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16:00 PRICING EXCELLENCE: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik
- 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

