

# FASSADEN IN DEUTSCHLAND + EU TOP 5

 16.05.2019

 Excelsior / München

## ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter von Unternehmen der Fassadenbranche, sowie von Zuliefererunternehmen

**ANMELDUNG**

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 zum Preis von 1  
bis 29. März 2019

*.. von Europas führendem Anbieter  
von Market Intelligence für den Fassadenmarkt!*



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



Mag. Ernst Rumpeltes ist studierter Wirtschaftswissenschaftler und seit 2010 als Head of Market Intelligence u.a. für die Bereiche Preismarkt-forschung und Kundenzufriedenheit verantwortlich. Als Autor des IC Building Forecast ist er 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 zum Deutschen Fassadenmarkt mit einem vergleichenden Blick auf die wichtigsten Entwicklungen in Europas TOP 5 Märkten. 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 Marktberichte 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 zum Deutschen Fassadenmarkt mit Blick auf die Marktentwicklung in Europas TOP 5 Märkten und Analysen zu den Highlights der Entwicklungen in den einzelnen Kategorien:

Vorhangfassaden, Sandwichpaneele + Bekleidungsmaterial für Vorgehängte hinterlüftete Fassaden

Nach Segmenten\*: Materialien, Fassadentyp, Isolierung, Kundensegment, Geschäftssegment, Produktgruppen, Gebäudetypen, Anwendung, Bekleidungsmaterial + Größe

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

+ inklusive Wachstumssegmente, Trends + Erfolgsfaktoren

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

## MARKETING TOOLS

PRICING EXCELLENCE

ONLINE LEAD GENERATION

SALES MANAGEMENT

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



FASSADEN in  
DEUTSCHLAND  
+ EU TOP 5

WANN: 16.05.2019

WO: EXCELSIOR by Geisel  
Schützenstraße 11  
80335 München

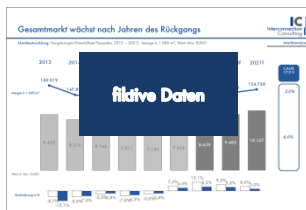
**ANMELDUNG**

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 zum Preis von 1  
bis 29. März 2019

# THEMEN + INHALTE

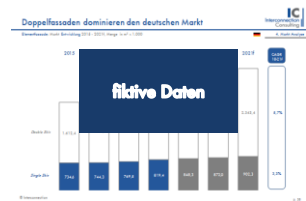
## Marktentwicklung des Deutschen Fassadenmarkts

Der Vortrag präsentiert Analysen zum Deutschen Fassadenmarkt mit einem vergleichenden Blick auf die wichtigsten Entwicklungen der TOP 5 Märkte in Europa in den Kategorien Vorhangfassaden, Sandwichpaneele und Vorgehängte hinterlüftete Fassaden nach Segmenten. Wir präsentieren Zahlen und Fakten zur aktuellen Marktgröße und zur regionalen Entwicklung für den Gesamtmarkt in den einzelnen Segmenten inklusive Wachstumsraten + Prognosen bis 2021.



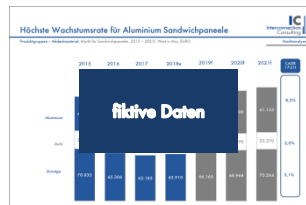
### Marktentwicklung VORGEHÄNGTE HINTERLÜFTETE FASSADEN

- in Deutschland und in EU TOP 5
- nach Segmenten: Bekleidungsmaterialien, Größe
- im Wohnbau + Nicht-Wohnbau
- **Gesamtmarkt + Prognosen für alle Segmente bis 2021**



### Marktentwicklung VORHANGFASSADEN

- in Deutschland und in EU TOP 5
- nach Segmenten: Materialien, Fassadentyp, Isolierungen
- nach Kunden- + Geschäftssegmenten
- **Gesamtmarkt + Prognosen für alle Segmente bis 2021**

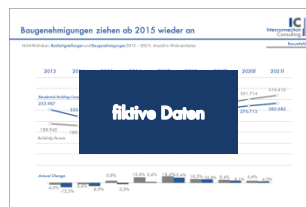


### Marktentwicklung SANDWICHPANEELE

- in Deutschland und in EU TOP 5
- nach Segmenten: Produktgruppen, Gebäudetypen + Isolationsstärke
- nach Geschäftssegment + Anwendung
- **Gesamtmarkt + Prognosen für alle Segmente bis 2021**

## Marktumfeld: Wirtschaftsentwicklung und Baukonjunktur in Deutschland

Der Vortrag betrachtet die Entwicklungen der wichtigsten Marktreiber für den Fassadenmarkt: Deutschlands 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.



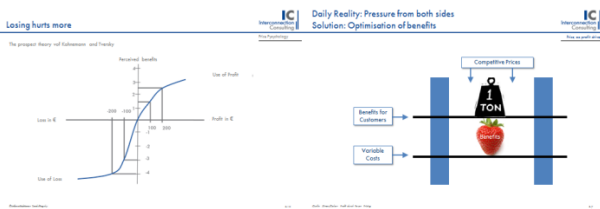
### MARKUMFELD:

- Entwicklungen im Wohnbau + Nichtwohnbau in Deutschland + EU TOP 5 bis 2021
- in den Kategorien: Neubau + Renovierung
- nach Segmenten: Gebäudetypen, Baugenehmigungen + Baufertigstellungen
- sonstige Marktreiber: Wirtschaftsentwicklung, Demographie, Migration
- **inklusive Wachstumsraten + Trends**

# MARKETING TOOLS

## PRICING EXCELLENCE: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik

Der Vortrag betrachtet die Wirkungsweise von Preisen auf Gewinn, Märkte und Kundenpräferenz unter Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten. 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 die Fassadenmärkte

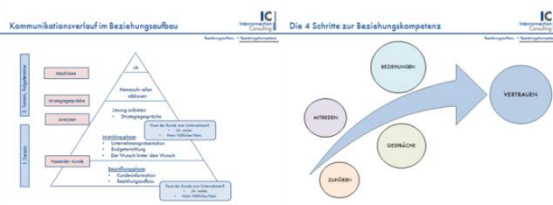
Der Vortrag präsentiert Strategien, um das Potenzial des Internets zur Kundengewinnung voll auszuschöpfen. Es werden Strategie-Konzepte und wesentliche Bausteine von der Planung bis zur Umsetzung vorgestellt, um Lead Generation Projekte am Fassadenmarkt erfolgreich umzusetzen.



- Planung + Umsetzung
- Strategien zur Online Kundengewinnung
- Prozesse: Kundenkommunikationskette, Schnittstellen + Kompetenzen
- Strategische Ausrichtung der Homepage
- Do's + Don'ts bei der Umsetzung von LG Projekten

## 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

## PROGRAMM

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 Marktumfeld: Wirtschaftsentwicklung + Baukonjunktur in Deutschland
- 10.00 Vormittagskaffee
- 10.30 Marktentwicklung des Deutschen Fassadenmarkts
- 12.00 Mittagspause
- 13.30 PRICING EXCELLENCE: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik
- 14.30 ONLINE LEAD GENERATION die Fassadenmärkte
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16.00 SALES MANAGEMENT: Beziehungsaufbau im Verkauf 2.0
- 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 „Vertriebstellers“ 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

