

# Kontrollierte Wohnraum- Lüftung in Europa 2019

05.09.2019  
IMPERIAL  
Wien

Von Europas führendem Marktforschungsinstitut für die KWL Branche!

## UNSERE ZIELGRUPPE

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

ANMELDUNG

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 zum Preis von 1  
bis 19. Juli 2019

## UNSERE REFERENTEN + IHRE THEMEN



**Pricing Excellence.** Dr. Frederik Lehner (Geschäftsführer der InterconnectionConsulting) spricht in seinem Vortrag zu einem seiner Schwerpunktthemen, dem Preismanagement und der Preismarktforschung.



**Kontrollierte Wohnraumlüftung.** Der Wirtschafts-Wissenschaftler Mag. Ernst Rumpeltes ist seit 2010 Head of Market Intelligence der InterconnectionConsulting. Außerdem ist er Autor der KWL Studien und des IC Building Forecast und somit Experte in Sachen Bauwirtschaft.



**Kundenbeziehungen** stehen seit über 10 Jahren im Mittelpunkt von Mag. Michael Cetinkans beruflicher Tätigkeit. Derzeit ist er Vertriebsleiter der InterConnection und der Victory Sales Academy.



**Sales Excellence.** Ing. Peter Berger, MA, CMC, passionierter Vertriebsexperte, hat 30 Jahre Managementenerfahrung + ist Spezialist in den Bereichen Unternehmensberatung, Vertriebsprozessoptimierung und Lead Management.

## UNSERE INHALTE

Wir präsentierten einen Gesamtüberblick des europäischen Markts (TOP 9) für Kontrollierte Wohnraumlüftung auf Basis unserer aktuellen Studien. Am Vormittag erwartet Sie ein Überblick über deren Kernergebnisse, sowie eine Analyse der Marktentwicklung und der Marktpotentiale, inklusive Prognosen bis 2021. Außerdem stellen wir die Markttreiber (insbesondere den Wohnbau), die Trends und die Erfolgsfaktoren der Branche vor.

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!

## MARKTDATEN + TRENDS

Kernergebnisse und Benchmarks des europäischen Markts (TOP 9) für Kontrollierte Wohnraumlüftung in den nachstehenden Kategorien:

Zentral mit WRG | Dezentral mit WRG | Abluft ohne WRG\* (\*Wärmerückgewinnung)

- Daten zum Gesamtmarkt + Highlights der Entwicklung in Untersegmenten\*:
- Größenklassen + Gerätetyp | Montagetyp | Geschäftssegmente | Vertriebswege | Bautyp
- Trends, Preisentwicklungen + Erfolgsfaktoren.

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

## UNSERE MARKETING TOOLS

- PRICING EXCELLENCE | Gewinnoptimierung
- BEZIEHUNGSMANAGEMENT im Vertrieb
- SALES EXCELLENCE | Lead Management

### ORGANISATION

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



IC Marketing Forum:

KWL in EUROPA 2019

WANN: 05.09.2019

WO: Hotel Imperial  
Kärntner Ring 16 | 1015 Wien

**ANMELDUNG**

EARLY BIRD Special: 19. Juli 2019  
2 zum Preis von 1

## UNSERE VORTRÄGE ZU MARKT + MARKTUMFELD

### Der europäische Markt für Kontrollierte Wohnraumlüftung

Wir analysieren den europäischen Markt (TOP 9) für Kontrollierte Wohnraumlüftung in den Kategorien Zentral und Dezentral mit Wärmerückgewinnung und Abluft ohne Wärmerückgewinnung, mit Spots auf Entwicklungen unterschiedlicher Produktgruppen, Distributionskanäle und Regionen. Inklusive Zahlen zu Marktgrößen und der Marktentwicklung für die Gesamtmärkte in den verschiedenen Segmenten, sowie Wachstumsraten + Prognosen bis 2021 auf Basis unserer Marktstudien.



#### Zentral mit WRG

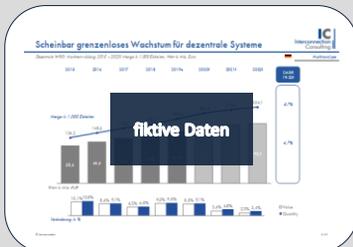
- nach Größenklassen
- und Gerätetyp
- Geschäftssegment
- Vertriebswege
- Bautyp



#### Dezentral mit WRG

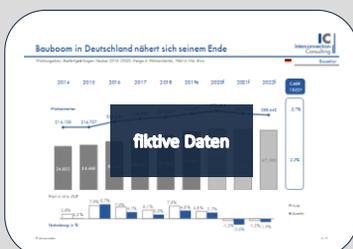
- nach Montagetyt
- und Gerätetyp
- Geschäftssegment
- Vertriebswege
- Bautyp

**LÄNDER + REGIONEN:**  
 Deutschland | Österreich | Schweiz  
 Italien | Frankreich | Großbritannien  
 Polen | Benelux + Nordics



### Wirtschaftsentwicklung + der Wohnbau in Europa

Der Vortrag betrachtet die Entwicklungen der wichtigsten Marktreiber für die KWL Branche: Europas Wirtschaft und die Konjunktur des Sektors Wohnbau, in den Segmenten Neubau und Renovierung. Der Vortrag stützt sich dabei auf den jährlich erscheinenden IC Building Forecast.



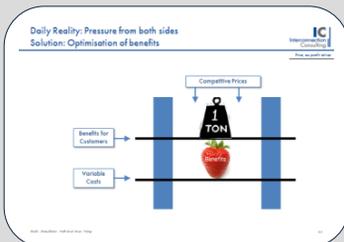
#### Marktumfeld

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

## UNSERE MARKETING TOOLS

### PRICING EXCELLENCE: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik

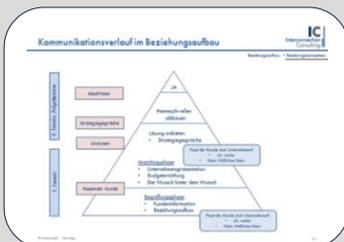
Die Wirkungsweise von Preisen auf Gewinn, Märkte und Kundenpräferenz unter Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten und aktueller Trends stehen im Zentrum dieses Vortrags. Aspekte wie Preiskalkulation und Preiserhöhung werden analysiert und Werkzeuge zur Handhabung von Preisgestaltung und Preisfestsetzung präsentiert.



- 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

### SALES MANAGEMENT: Beziehungsmanagement im Vertrieb 2.0

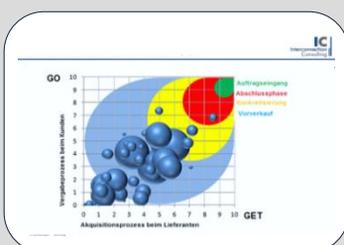
Spätestens mit dem Einsetzen der Digitalen Wende ist das Verhältnis von Unternehmen zu Kunden zunehmend von technischen Errungenschaften (SEO, KI im Handel, Virtual Reality) geprägt. Der Vortrag zeigt die Wichtigkeit des persönlichen Verkaufs im Zeitalter der Computerassistenz auf, vor allem wenn die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



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

### SALES EXCELLENCE: Programm zu Ertragsicherung

Der Vortrag zeigt die Ableitung der Führungsaufgaben ausgehend von einem Ertragsoptimierungs-Ansatz (GOLDmine) und illustriert, wie über eine aktive Steuerung der LEAD-Pipeline Einfluss auf die Steuerung der Vertriebsleistung genommen werden kann.



- GOLDmine: Das Ertragsstruktur-Modell
- LEAD Management: Absatzchancen bewerten, Vertriebsprozesse strukturieren, Chancen optimieren
- Change Management im Vertrieb: Strategie als Handlungsrahmen
- LEAD Management als Steuerungsinstrument

## PROGRAMM + REFERENTEN | KUNDENSTIMMEN + REFERENZEN

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.10 Wirtschaftsentwicklung + der Wohnbau in Europa
- 10.30 Vormittagskaffee
- 11.00 Der europäische Markt für Kontrollierte Wohnraumlüftung
- 12.00 Erfolgsfaktoren + Diskussion
- 12.30 Mittagspause
- 14.00 Pricing Excellence
- 14.45 Beziehungsmanagement im Vertrieb
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16.00 Sales Excellence
- 17.00 Veranstaltungsende

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

### WAS UNSERE KUNDEN SAGEN ...

*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, außerdem gaben sie mir die Möglichkeit zur Selbstreflexion .*

Andreas Wind (Projekt Manager DCCS)

### UNSERE TEILNEHMER seit 2017

ALDES	HOVAL
BELIMO	LTM
Automation	MAICO
BLAUBERG	MELTEM WRG
Ventilatoren	MHG Heiztechnik
BOSCH	SCHIEDEL
Thermotechnik	SIEGENIA-AUBI
Buderus	TROX
DAIKIN Europe	VAILLANT
DANTHERM	WOLF
HONEYWELL	WOLF PVG

### UNSERE KUNDEN DER BRANCHE

