

Frankfurter Allgemeine Konferenzen

7.11.2019

Sheraton Frankfurt Airport Hotel &
Conference Center, Frankfurt am Main

Mit **Dr. Georg Tacke**, CEO, und weiteren
Preisexperten von Simon-Kucher & Partners

Beiträge aus der Praxis und der Wissenschaft von

- **Sebastian Brenner**, Managing Director, CheMondis GmbH
- **Martin Hertzner**, Head of eCommerce & Lead Management, Vaillant Group
- **Dr. Manuel Michaelis**, Head of Digital Sales, Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG
- **Prof. Dr. Martin Spann**, Direktor, Institut für Electronic Commerce und Digitale Märkte der Ludwig-Maximilians-Universität München

20. Power Pricing- Konferenz

Das neue TopLine Management: Aktiv, dynamisch, vertikal integriert



Veranstalter

 FRANKFURT
BUSINESS
MEDIA
DER F.A.Z.-FACHVERLAG

SIMON • KUCHER & PARTNERS
Strategy & Marketing Consultants

www.faz-konferenzen.de

Thema

Das neue TopLine Management: Aktiv, dynamisch, vertikal integriert

Die TopLine ist heute immer mehr Dynamiken ausgesetzt. Der Zugang zu Kunden wird mit der Digitalisierung direkter, das Setzen von Preisen wird situativer. Wie begegnet man dieser neuen Dynamik im Aufbau, im Verkauf und vor allem in der Abschöpfung von Werten?

Die Digitalisierung fordert ebenso das Multi-Kanal-Management. Damit wird das Vertriebs- und Preismanagement

komplexer. „Push und Pull“ sind in der Customer Journey zu koordinieren, und neue Kanäle, wie digitale Marktplätze, entstehen. Preisinformationen sind auf unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen zu setzen und werden dem Kundenverhalten angepasst. Ansätze des Dynamic und Behavioral Pricings gewinnen an Bedeutung.

Wie gehen Sie mit diesen Herausforderungen um? Diskutieren Sie mit Managern aus Industrie und Wissenschaft sowie mit Experten von Simon-Kucher, wie Preise und Vertrieb im neuen TopLine Management zu steuern sind.

Referenten



Sebastian Brenner

ist seit 2018 Managing Director von CheMondis, der führenden B2B-Plattform für den Online-Handel von chemischen Produkten in Europa, einem Start-up von Lanxess. Nach seinem

Abschluss als MBA an der Nanyang University in Singapur war er in verschiedenen Führungspositionen für die strategische Entwicklung und die globale Führung von Vertrieb und Marketing, u.a. bei Syngenta verantwortlich. Bevor Sebastian Brenner zu CheMondis kam, war er Global Marketing Manager bei Bayer Crop Science.



Georg Giersberg

ist seit über 30 Jahren Wirtschaftsredakteur der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. Der Industrie- und Diplomkaufmann arbeitet vor allem an betriebswirtschaftlichen Themen mit Schwerpunkt

Rechnungswesen und Wirtschaftsprüfung. Darüber hinaus betreut er die seit über 50 Jahren erscheinende jährliche Beilage „Die 100 größten Unternehmen“ sowie die Rubrik „Menschen und Wirtschaft“.



Jan Haemer

ist Partner bei Simon-Kucher & Partners in Frankfurt. Er ist Spezialist für Produktportfoliomanagement sowie für die Entwicklung, Umsetzung und Digitalisierung von Vertriebs- und Preis-

prozessen. Er ist Co-Autor der „Simon-Kucher Global Pricing & Sales Study“ sowie weiterer Veröffentlichungen zur Vertriebssteuerung, zum Einsatz von CRM-Systemen und zur erfolgreichen Vermarktung und Monetarisierung von Neuprodukten.



Martin Hertzler

ist Head of eCommerce & Lead Management bei der Vaillant Group in Remscheid und verantwortet den internationalen Aufbau des digitalen Marktplatzes HeizungOnline. Nach

unterschiedlichen Marketing-Positionen bei führenden Markenartikelherstellern der Konsumgüterindustrie sammelte er beim Fahrzeugglas-spezialisten Carglass intensive Erfahrungen mit dem Thema Lead Management B2C und B2B. Martin Hertzler ist Diplom-Kaufmann und hat BWL in Hamburg studiert.



Dr. Andrea Maessen

ist Senior Partnerin und Global Head der Practice „Chemicals & Construction“ bei Simon-Kucher & Partners in Köln. Ihre Beratungsschwerpunkte liegen in der Entwicklung von Vertriebs-

und Preisstrategien sowie der Optimierung von Preis- und Vertriebsprozessen und -systemen. Dr. Andrea Maessen ist Autorin von zahlreichen Publikationen zu Themen des Pricings und Marketings.



Dr. Manuel Michaelis

ist Head of Key Account Management bei der Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG und verantwortet als Head of Digital Sales den digitalen Vertriebskanal HeizungOnline. Vor

seinem Wechsel zu Vaillant war er bei einem Konzernunternehmen der E.ON als Head of Sales Analysis tätig. Dr. Manuel Michaelis ist Diplom-Kaufmann und wurde am Marketing Centrum Münster der Westfälischen Wilhelms-Universität promoviert.



Prof. Dr. Martin Spann

ist Direktor des Instituts für Electronic Commerce und Digitale Märkte an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Darüber hinaus ist er Forschungsdekan der Fakultät für Betriebswirt-

schaft, Direktor des LMU Center for Advanced Management Studies (LMU CAMS) sowie Board Member des Center for Digital Technology and Management (CDTM). Prof. Dr. Martin Spann hat umfangreiche Erfahrungen im digitalen Marketing und Marketing Analytics.



Sebastian Strasmann

ist Partner bei Simon-Kucher & Partners und Experte für Preis- und Vertriebsmanagement. Für das neue TopLine Management arbeitet er dazu an Go-To-Market-Modellen, der

marktorientierten Ausrichtung von Vertriebsorganisationen entlang der Customer Journey sowie an neuen Abrechnungs- und Konditionsmodellen zur wert- und leistungsorientierten Preissetzung.



Dr. Georg Tacke

ist CEO von Simon-Kucher & Partners. Er besitzt mehr als 25 Jahre Beratungserfahrung in verschiedenen Branchen. Dr. Georg Tacke gilt als einer der international führenden Pricing-Experten; er berät in diesem Bereich auch zahlrei-

che CEOs und Vorstände. Seit 1990 ist Dr. Georg Tacke Partner und seit 2006 Mitglied der Geschäftsführung von Simon-Kucher & Partners. Er studierte BWL und Marketing an der Universität Bielefeld und der Stanford Business School.



Dr. Enrico Trevisan

ist Managing Partner bei Simon-Kucher & Partners in Mailand, wo er die Banking Practice für Südeuropa und Lateinamerika leitet. Er ist Experte für Verhaltensökonomie in der Unternehmens-

strategie und Autor des Buches „The Irrational Consumer“. Dr. Enrico Trevisan studierte Politikwissenschaft an der Universität Turin, Italien, und hat einen Master-Abschluss in Wirtschaftsforschung von der Universität München, wo er auch promoviert wurde.

Programm

- 9:00 Uhr** **Begrüßung und Einführung: „Das neue TopLine Management: Aktiv, dynamisch, vertikal integriert“**
Sebastian Strasmann, Partner, Simon-Kucher & Partners
Georg Giersberg, Wirtschaftsredakteur, Frankfurter Allgemeine Zeitung
- 9:30 Uhr** **TopLine Management 2.0 – Neue Chancen, bekannte Prinzipien!**
• Kundennähe – jetzt aber richtig!
• Vertrieb – komplexer und gleichzeitig effizienter!
• Pricing – dynamisch, individuell, präzise!
Dr. Georg Tacke, CEO, Simon-Kucher & Partners
- 10:15 Uhr** **Das neue Service Pricing im B2B:**
Digitale Services richtig bepreisen und Fehler vermeiden
• Was aus der Software-Industrie zu lernen ist
• Monetarisierung in allen Dimensionen: Angebotsdesign, Preismodell und Preisniveau
• Worauf bereits im Entwicklungsprozess zu achten ist
Dr. Andrea Maessen, Senior Partnerin, Simon-Kucher & Partners
- 10:45 Uhr** **Kaffeepause**
- 11:15 Uhr** **Dynamic Pricing:**
Chancen und Herausforderungen für Unternehmen in der digitalisierten Welt
• Einordnung und Klassifikation dynamischer Preissetzung
• Preise datenbasiert und individuell differenzieren
• Erkenntnisse aus der empirischen Forschung
Prof. Dr. Martin Spann, Direktor, Institut für Electronic Commerce und Digitale Märkte der Ludwig-Maximilians-Universität München
- 12:00 Uhr** **Mittagessen**
- 13:00 Uhr** **CheMondis: Der digitale Marktplatz für die chemische Industrie**
• Herausforderung Digitalisierung in der chemischen Industrie
• Digitale Marktplätze: Geschäftsmodell mit Vorteilen für Einkäufer und Verkäufer
• Implikationen für Vertrieb, Pricing und die weitere Entwicklung
Sebastian Brenner, Managing Director, CheMondis GmbH
- 13:45 Uhr** **Digital Sales: Aktive Vertriebssteuerung mit System**
• Mit Frühwarnindikatoren in Echtzeit eingreifen
• Mit „facts & figures“ Leistung fördern und fordern
• Mit digitalen Marktplätzen das Kundenerlebnis neu definieren
Jan Haemer, Partner, Simon-Kucher & Partners
- 14:15 Uhr** **Kaffeepause**
- 14:45 Uhr** **Fokus Endkunde: HeizungOnline international**
• Märkte und Entscheiderstrukturen im Wandel
• Digitale Vertriebsmodelle im Multi-Kanal-Management
• Marktorientierte Abrechnungsmodelle und das richtige Lead Management
Martin Hertzner, Head of eCommerce & Lead Management, Vaillant Group
Dr. Manuel Michaelis, Head of Digital Sales, Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG
- 15:30 Uhr** **Behavioral Pricing und Gamification: Neue Wege der Angebots- und Preisdifferenzierung**
• Präferenzen, Entscheidungen und psychologische Mechanismen
• Höhere Preise durchsetzen mit Behavioral Pricing
• Mehr verkaufen mit Gamification
Dr. Enrico Trevisan, Managing Partner, Simon-Kucher & Partners
- 16:00 Uhr** **Resümee und Schlussfolgerungen des Tages**
Georg Giersberg und **Sebastian Strasmann**
- 16:30 Uhr** **Ende der Konferenz und Umtrunk**

Organisatorisches

Exklusivitätsvorbehalt

Die Power Pricing-Konferenz richtet sich an Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung sowie an Führungskräfte aus den Bereichen Unternehmensplanung, Pricing, Marketing, Vertrieb, Verkauf, Controlling und Produktmanagement aller Branchen.

Onlineregistrierung

Bitte registrieren Sie sich online auf www.faz-konferenzen.de/power-pricing/anmeldung/

Teilnahmegebühr

1.085,- Euro pro Person und zzgl. MwSt.

Hotelinformationen

Es besteht ein limitiertes Sonderkontingent im Veranstaltungshotel Sheraton Frankfurt Airport vom 6. bis 8. November 2019. Sie können Ihr Zimmer unter dem Stichwort „Power Pricing Konferenz“ unter Telefon: 069 69 77-24 02 oder per E-Mail an reservationsfrankfurt@sheraton.com zum Sonderpreis von 244 Euro buchen. Buchungsdeadline: 6. Oktober 2019. Alle Preise verstehen sich pro Nacht inkl. Frühstück und der aktuell gültigen Mehrwertsteuer. Nach der genannten Deadline kann nur auf Anfrage und zu den dann gültigen Preisen reserviert werden.

Veranstaltungsort

Sheraton Frankfurt Airport Hotel & Conference Center
Raum „Sky Loft“
Hugo-Eckener-Ring 15
Flughafen/Terminal 1
60549 Frankfurt am Main

Kontakt

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag
Ansprechpartnerin: Carolin Proske
Frankenallee 68–72
60327 Frankfurt am Main
Telefon: 069 75 91-20 39
carolin.proske@faz-konferenzen.de
www.frankfurt-bm.com

Es gelten die Teilnahmebedingungen und Datenschutzhinweise der FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH.

