

# PRICING UND VERTRIEB

Ertragssteigerung für Maschinen- & Anlagenbau und die Zulieferindustrie

9. und 10. Mai 2017 – Ingolstadt oder  
27. und 28. Juni 2017 – Stuttgart oder  
24. und 25. Oktober 2017 – Leipzig



© Prof. Roll & Pastuch



© Coloures-Pic – fotolia.de



© contrastwerkstatt – fotolia.de

## IHRE SEMINARLEITER



**Prof. Roll & Pastuch –  
Management  
Consultants**

Gregor Buchwald



**Prof. Roll & Pastuch –  
Management  
Consultants**

Michael Fechner

## IHRE REFERENTEN



**Philips Healthcare**

Tobias Happel



**Terex MHPS GmbH**

Ulrike Schmidt



**Vaillant GmbH**

Daniel Heinen

## TOP-THEMEN

- » Sofortmaßnahmen zur Ertragssteigerung in Pricing und Vertrieb umsetzen
- » Wertbasierte Preise für Produkte und Services einführen
- » Den Vertrieb steuern und Vertriebseffizienz erhöhen
- » Höhere Preise am Markt durchsetzen

## IHRE SEMINARLEITER



**Prof. Roll & Pastuch –  
Management Consultants**  
Gregor Buchwald  
Managing Partner

Gregor Buchwald ist Geschäftsführer der Unternehmensberatung Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants. Er besitzt über 15 Jahre fachliche Branchenexpertise und Beratungserfahrung. Sein Fokus liegt im Bereich Strategie, Pricing und Vertrieb. Zu seinen Kunden gehören multinationale genauso wie mittelständische Unternehmen aus den Bereichen B2B und B2C. Darüber hinaus ist Herr Buchwald Autor von vielen Publikationen zu den Themen Strategie, Vertrieb und Pricing und Sprecher auf zahlreichen Veranstaltungen.



**Prof. Roll & Pastuch –  
Management Consultants**  
Michael Fechner  
Senior Project Manager

Michael Fechner arbeitet als Senior Project Manager bei Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants. Im zehnten Jahr ist er als Berater und Projektleiter für internationale Konzerne und Mittelständler tätig. Er arbeitete dabei mehrere Jahre als Berater in London. Sein Schwerpunkt liegt auf den Bereichen Strategie, Vertrieb und Pricing. Herr Fechner publiziert Fachartikel und spricht zu praxisbezogenen Strategie-, Pricing- und Vertriebsthemen.

Die Seminarleiter zählen zu den führenden Pricing-Experten, die bereits zweimal in Folge von der WirtschaftsWoche als beste Unternehmensberatung Deutschlands beim Wettbewerb „Best of Consulting“ im Bereich Marketing und Vertrieb ausgezeichnet wurden.

## IHRE REFERENTEN



**Philips Healthcare**  
Tobias Happel  
Global Pricing Manager

Seit über 17 Jahren übernimmt Tobias Happel unterschiedliche Aufgaben in den Bereichen Finanzen und Pricing bei Philips Healthcare in Böblingen. Im Jahr 2014 wurde er als zertifizierter Pricing Manager von der European Pricing Platform akkreditiert. Zudem verantwortet er seit zweieinhalb Jahren ein Value Based Pricing Projekt in der MR Patientenversorgung und bringt diese erlangten Erfahrungen nun in anderen strategischen Value Based Pricing Projekten ein.



**Terex MHPS GmbH**  
Ulrike Schmidt  
Head of Pricing Management

Ulrike Schmidt arbeitet als Head of Pricing Management bei der Terex Material Handling GmbH in Wetter bei Dortmund. Gestartet als Assistant to Head of Field Service 1997 übernahm Frau Schmidt ein Jahr später bereits als Head of Commercial Processing den Bereich Field Service. 2004 folgte der Aufstieg als Head of Sales and Engineering Spares. 2009 kamen weitere Verantwortungsbereiche hinzu, sodass Frau Schmidt als Head of Business Administration Service die Bereiche Spares, Field Service und Refurbishment übernahm. Seit 2012 ist Frau Schmidt als Head of Pricing Management bei Terex Material Handling tätig.



**Vaillant GmbH**  
Daniel Heinen  
Pricing Specialist/Senior Pricing Manager

Daniel Heinen arbeitet als Pricing Specialist bei der Vaillant Group. Der Diplom-Kaufmann besitzt 10 Jahre fachliche Branchenexpertise und internationale Berufserfahrung im B2B Sektor. Die inhaltlichen Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen in den Bereichen Price Management, Strategie und Unternehmenssteuerung. Herr Heinen entwickelt und etabliert gruppenweit wertbasierte Pricing Standards. Er ist konzernweit beratender Experte für Themen in den Bereichen Markt-, Sales- & Pricingstrategie und Leiter internationaler Projekte zur Steigerung der Commercial Excellence.

10:00 Empfang mit Kaffee & Tee und Ausgabe der Seminarunterlagen

## 10:15 Begrüßung & Eröffnung des Seminars

Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants:  
Gregor Buchwald, Managing Partner

## 10:30 Die richtige Vertriebs- und Preisstrategie wählen

- » Von der Vertriebs- zur Preisstrategie
- » Differenzierte Wettbewerbsstrategien
- » Instrumente der internationalen Preissteuerung
- » Management von internationalen Key Accounts

11:30 Kaffeepause & Networking

## 12:00 Effektive Werkzeuge zur Marktbearbeitung einsetzen

- » Identifikation von Wachstumssegmenten
- » Fallbeispiel zur Marktanalyse und -bewertung

13:15 Mittagessen & Networking

## 13:45 Wertbasierte Preise für Produkte und Services setzen

- » Bewährte und fortgeschrittene Methoden zur Preissetzung
- » Wertorientiertes Pricing für große Produktportfolios

## 15:00 Philips Healthcare

### Praxisvortrag: Gewinn durch Innovation – Wie ein Value Based Pricing Projekt Innovationen bezahlt

- » Wie man seine Marge durch Value Based Pricing um 1 Mio Euro pro Jahr verbessert
- » Dem Kunden helfen, diese Verbesserungen zu quantifizieren, sodass sie ihre Investitionen dem eigenen Management gegenüber rechtfertigen können
- » Fokus von wettbewerbsfähigen Preisen wegnehmen, da sie nicht denselben Mehrwert den Kunden bieten können
- » Vertriebler dabei unterstützen, dass sie sich auf ihre Kunden fokussieren, nicht auf das Produkt
- » Mit direkter und verständlicher Kommunikation Geschäfte schneller zum Abschluss bringen

Tobias Happel, Global Pricing Manager

## 15:45 Vaillant GmbH

### Praxisvortrag: Wertbasiertes Pricing für Komponenten und Zubehör

- » Von Cost-Plus zu wertorientiertem Pricing
- » Werttreiber für tausende Produkte in über 20 Märkten systematisch identifizieren und messen
- » Länderspezifische Preisarchitekturen ableiten
- » Wertbasierte Preise toolgestützt ermitteln

Daniel Heinen, Pricing Specialist/Senior Pricing Manager

16:30 Kaffeepause & Networking

## 17:00 Big Deal Management – die Erfolgswahrscheinlichkeit bei Ausschreibungen erhöhen

- » Organisation und Prozesse zur Steuerung von Ausschreibungen
- » Werkzeuge zur Verhandlungsunterstützung
- » Preissetzung für große Projekte

## 17:45 Praxisübung: Preisoptimierung

18:45 Ende des 1. Seminartages



09:00 **Begrüßung & Eröffnung** des 2. Seminartages  
 Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants:  
 Gregor Buchwald, Managing Partner

### ERGEBNISSE PRAXISÜBUNG PREISOPTIMIERUNG

09:30 **Den Vertrieb steuern und Vertriebseffizienz erhöhen**

- » Potentialorientierte Planung von Vertriebsressourcen
- » Maßnahmen zur Erhöhung der Vertriebseffizienz
- » Effektive Vergütungssysteme für den Vertrieb

11:00 Kaffeepause & Networking

11:30 **Höhere Preise am Markt durchsetzen**

- » Leistungsgerechte Preis- und Konditionensysteme
- » Wertargumentation zur Durchsetzung von Preiserhöhungen

13:00 Mittagessen & Networking

14:00 **Sofortmaßnahmen zur Ertragssteigerung in Pricing und Vertrieb umsetzen**

- » Vertriebs- und Pricing Quick-Wins
- » Best practices aus verschiedenen Branchen

15:00 **Terex MHPS GmbH**

**Praxisvortrag: Our journey to pricing excellence**

- » Internationale Bruttopreisbildung und Organisation
- » Ersatzteil-Set-Bildung
- » Value based pricing für Ersatzteile und Komponenten des Neugeschäfts

Ulrike Schmidt, Head of Pricing Management

15:45 Kaffeepause & Networking

16:15 **Self-Assessment Vertrieb und Pricing/  
 Fragen und Antworten**

- » Bewertung und Benchmarking der individuellen Leistung in Vertrieb und Pricing
- » Identifikation der wichtigsten Pricing-Hebel
- » Offene Fragerunde

17:00 Ende des Intensiv-Seminars PRICING UND VERTRIEB

**DIESES SEMINAR RICHTET SICH AN FÜHRUNGSKRÄFTE UND LEITENDE MITARBEITER AUS DEN BEREICHEN:**

- » Pricing
- » Vertrieb
- » Service
- » Marketing
- » Global Account Management
- » Produkt- und Projektmanagement

Das Programm wird auf die Teilnehmer zugeschnitten und beinhaltet u.a. Praxisbeispiele aus den Bereichen:  
 Maschinenbau | Anlagenbau | Automobil- & Zulieferindustrie

**STIMMEN DER TEILNEHMER 2016 & 2015**

**TRUMPF GmbH + Co. KG**

„Sehr gute Moderation sowie perfekte Bühne zum Networking.“  
**Dr. Christoph Winkler, Global Pricing Coordinator**

**Amphenol-Tuchel Electronics GmbH**

„Kompetent, sachlich, zielgerichtet.“  
**Joachim Schmidt, Leiter Produktmanagement**

**DVGW e.V.**

„Die Veranstaltung war sehr gut organisiert. Inhalte wurden strukturiert und verständlich vermittelt – auch geeignet für Teilnehmer, die nicht vertriebserfahren sind. Die Praxisbeiträge waren sehr gut.“  
**Gülhanım Türk, Projektmanagerin zentrale Koordination**

Bitte für **einen** der Termine entscheiden:

## SEMINAR IN INGOLSTADT

Dienstag, **9. Mai** & Mittwoch **10. Mai 2017**

**Mercure Hotel Ingolstadt** Tel.: +49 8450 92-20  
 Hans-Denck-Str.21 Fax: +49 8450 92-2100  
 85051 Ingolstadt H1974@accor.com  
 EZ: ab 123 € inkl. Frühstück www.mercure.com

## SEMINAR IN STUTTGART

Dienstag, **27. Juni** & Mittwoch **28. Juni 2017**

**Mercure Hotel Bristol**  
**Stuttgart Sindelfingen** Tel.: +49 7031 61-50  
 Wilhelm-Haspel-Str. 101 Fax: +49 7031 87-4981  
 71065 Sindelfingen H2938@accor.com  
 EZ: ab 118 € inkl. Frühstück www.mercure.com

## SEMINAR IN LEIPZIG

Dienstag, **24. Oktober** & Mittwoch **25. Oktober 2017**

**Mercure Hotel Leipzig**  
**am Johannisplatz** Tel.: +49 341 977-90  
 Stephanstr. 6 Fax: +49 341 977-9100  
 04103 Leipzig h5406@accor.com  
 EZ: ab 100 € inkl. Frühstück www.mercure.com

## ÜBERNACHTUNGSMÖGLICHKEIT

Bitte reservieren Sie direkt im Hotel unter dem Stichwort „SV Veranstaltungen“.

**Bitte beachten Sie:** Wir halten ein Zimmerkontingent bis ca. 5 Wochen vor Seminarbeginn für Sie bereit. Buchungen nach diesem Termin können nur noch nach Verfügbarkeit vorgenommen werden.

## ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich mit dem anhängenden Anmeldecoupon oder via Internet unter [www.sv-veranstaltungen.de](http://www.sv-veranstaltungen.de) an. Nach Eingang Ihrer schriftlichen Anmeldung sind Sie als Teilnehmer registriert und erhalten eine schriftliche Bestätigung sowie eine Rechnung, welche vor Veranstaltungsbeginn zu begleichen ist. (Veranstaltungsnummer Ingolstadt (817.104.12), Stuttgart (817.104.13) oder Leipzig (817.104.19))

Bei Absagen nach der Stornofrist (2 Wochen vor Seminarbeginn) oder bei Nichterscheinen wird die volle Teilnahmegebühr berechnet; es kann jedoch ein Ersatzteilnehmer gestellt werden. Stornierungen vor diesem Termin werden mit 150 € zzgl. gesetzl. MwSt. Verwaltungsaufwand berechnet. Alle Stornierungen sind schriftlich vorzunehmen.

Der Veranstalter behält sich das Recht vor, die gesamte Veranstaltung oder einzelne Teile räumlich und/oder zeitlich zu verlegen, zu ändern oder auch kurzfristig abzusagen.

## TEILNAHMEGEBÜHR

1.695 € zzgl. gesetzl. MwSt.

Leistungen bei Seminarteilnahme:

- » Seminarunterlagen
- » Mittagessen
- » Erfrischungen in den Pausen
- » Gemeinsame Abendveranstaltung am ersten Seminarabend

## ORGANISIERT UND DURCHGEFÜHRT VON



Süddeutscher Verlag Veranstaltungen GmbH  
 Justus-von-Liebig-Straße 1  
 86899 Landsberg am Lech

## Projektleitung Automobil & Industrietechnik

Andras Hetenyi  
[andras.hetenyi@sv-veranstaltungen.de](mailto:andras.hetenyi@sv-veranstaltungen.de)



# INTENSIV-SEMINAR: PRICING UND VERTRIEB

Ertragssteigerung für Maschinen- & Anlagenaufbau und die Zulieferindustrie



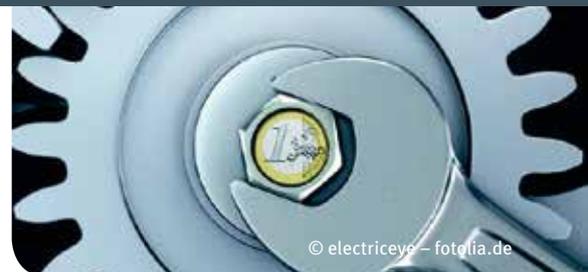
9. und 10. Mai 2017 – Ingolstadt oder  
27. und 28. Juni 2017 – Stuttgart oder  
24. und 25. Oktober 2017 – Leipzig

**Anmeldung |** Online: [www.sv-veranstaltungen.de](http://www.sv-veranstaltungen.de) – E-Mail: [anmeldung@sv-veranstaltungen.de](mailto:anmeldung@sv-veranstaltungen.de)

- Intensiv-Seminar:** 1.695 € zzgl. gesetzl. MwSt.
- Ich entscheide mich für einen der folgenden Termine:
9. und 10. Mai 2017  
in Ingolstadt (817.104.12)     27. und 28. Juni 2017  
in Stuttgart (817.104.13)     24. und 25. Oktober 2017  
in Leipzig (817.104.19)
- Ich nehme an der **Abendveranstaltung** am ersten Seminarabend teil.
- Ich kann nicht teilnehmen, möchte aber den **Seminarband** für 310 € zzgl. gesetzl. MwSt. bestellen.
- Bitte senden Sie uns **kostenlos** und unverbindlich Informationen zu **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten** zu.

Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt. – Rabatte sind nicht kombinierbar.

|  |   |
|--|---|
| Firma  |   |
| Nachname   | Vorname   |
| Abteilung (mit interner Kurzbezeichnung)                       | Position  |
| Straße/Postfach  |   |
| PLZ, Ort, Land   |   |
| Telefon  | Fax   |
| E-Mail   |   |
| Datum, Unterschrift  |   |
| Rechnung bitte an:   | USt-IdNr.   |
| Rechnung zukünftig bitte                                       | <input type="checkbox"/> per E-Mail <input type="checkbox"/> per Post |
| Rechtsverbindlich autorisiertes E-Mail-Postfach für RG-Versand |   |



© electriceye – fotolia.de



## Sponsoring & Fachausstellung

Nicole Haverkamp  
Tel.: +49 8191 125-578  
Fax: +49 8191 125 97-578  
[nicole.haverkamp@sv-veranstaltungen.de](mailto:nicole.haverkamp@sv-veranstaltungen.de)



## Organisation & Anmeldung

Nicole Schildberg  
Tel.: +49 8191 125-130  
Fax: +49 8191 125 97-130  
[nicole.schildberg@sv-veranstaltungen.de](mailto:nicole.schildberg@sv-veranstaltungen.de)



## Datenschutzhinweis

Ihre persönlichen Angaben werden von der SV Veranstaltungen GmbH zum Zwecke der schriftlichen Kundenbetreuung (z.B. Anmeldebestätigung, Informationen über gleiche oder ähnliche Veranstaltungen) verarbeitet. Wir nutzen außerdem Ihre Daten für unsere interne Marktforschung. Wenn Sie uns Ihre E-Mail-Adresse freiwillig angegeben haben, werden Sie gelegentlich von uns über eigene Angebote oder Dienstleistungen per E-Mail informiert. Jederzeit haben Sie die Möglichkeit, der Nutzung Ihrer Daten schriftlich bei Süddeutscher Verlag Veranstaltungen GmbH, Justus-von-Liebig-Str. 1, 86899 Landsberg oder mittels E-Mail an [info@sv-veranstaltungen.de](mailto:info@sv-veranstaltungen.de) zu widersprechen. Die Süddeutscher Verlag Veranstaltungen GmbH wird Ihre Daten nicht an Dritte zu deren werblichen Nutzung verkaufen. Bitte beachten Sie unsere AGBs unter [www.sv-veranstaltungen.de/agb](http://www.sv-veranstaltungen.de/agb).