

SIMON • KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants



18. Power Pricing- Konferenz 2017

Preiserhöhungen endlich erfolgreich managen:
Der Moment der Wahrheit – nichts für schwache
Nerven und Semi-Profis

➤ 30. November 2017 in Frankfurt am Main

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

Beiträge aus der Praxis von:

- **Dr. Jörg Brinkmann**
CEO, Fermacell GmbH
- **Dr. Michael Effing**
Gründer & Managing Director,
AMAC Advanced Materials
Advisory & Consultancy GmbH
- **Dr. Niclas Müller**
Vorsitzender der Geschäftsführung,
VDM Metals Group

In Zusammenarbeit mit

Wenn die Angst vor Preiserhöhungen größer ist als vor sinkenden Gewinnen, siegt die Kostendynamik über die Preisdynamik. Ohne den Inflationsdruck hat der Vertrieb in den vergangenen Jahren die Pflege der Preise vernachlässigt und deren Erhöhung verlernt. Dabei sollten Kos-

ten gar nicht die alleinigen Treiber höherer Preise sein. Eine Preislethargie ist zu konstatieren, die mit wieder steigenden Rohstoffkosten jetzt unter Druck steht.

Diskutieren Sie mit Managern aus der Industrie und mit Experten von

Simon-Kucher, wie Preise zu pflegen und zu erhöhen sind, wie der Markt auf Preisänderungen vorzubereiten und der „innere Schweinehund“ zu besiegen ist, damit die Angst vor höheren Preisen keine Chance hat.

> REFERENTEN



Dr. Philipp Biermann

ist Partner und globaler Leiter der „Logistik und Business Services“ Practice bei Simon-Kucher & Partners in Köln. Er berät B2B-

Dienstleistungsunternehmen weltweit im Preis-, Produkt- und Vertriebsmanagement, insbesondere bei der Optimierung des Preiserhöhungsprozesses bei Bestandskunden. Darüber hinaus unterstützen er und sein Team im Tender-Management und bei wichtigen Verhandlungen.



Dr. Jörg Brinkmann

ist seit 2014 CEO von Fermacell. Er promovierte in Wirtschaftswissenschaften und kam 2005 zu Xella. Dort hielt er füh-

rende Positionen, u.a. als Leiter von Marketing & Produktmanagement bei Xella Deutschland und als Vertriebsleiter bei Fermacell. Die markt- und ertragsorientierte Unternehmensführung und das Preismanagement gehören für ihn zum Tagesgeschäft.



Dr. Michael Effing

ist Gründer & Managing Director der AMAC Advanced Materials Advisory & Consultancy GmbH und verfügt über mehr als 25

Jahre Erfahrungen in der chemischen Industrie in kommerziellen Aufgaben. Als Führungskraft in Unternehmen wie DSM, Huntsman oder DuPont hat Dr. Effing zahlreiche Preiserhöhungsinitiativen geleitet und Preiserhöhungen erfolgreich umgesetzt. Er wird von seinen Erfahrungen berichten.



Georg Giersberg

ist seit 30 Jahren Redakteur 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 Bei-

lage „Die 100 größten Unternehmen“ sowie die Rubrik „Menschen und Wirtschaft“.



Dr. Andrea Maessen

ist Senior Partnerin und Leiterin der Practice „Chemicals & Construction“ bei Simon-Kucher & Partners in Köln. Ihre Beratungsschwerpunkte liegen in der Optimierung von Preisprozessen und -systemen sowie in der Entwicklung von Preisstrategien im wettbewerbsintensiven Umfeld. Sie unterstützt ferner Unternehmen bei der

Durchsetzung von Preisen im Markt und beim Aufbau von Pricing-Kompetenzen in der Organisation. Dr. Andrea Maessen ist Autorin von zahlreichen Publikationen zu Themen des Pricings und Marketings.



Dr. Niclas Müller

ist seit 2015 CEO der VDM Metals Group. Nach dem Studium der Eisenhüttenkunde kam er zunächst zu den Hüttenwerken Krupp

Mannesmann. 1996 schloss er dann seine berufsbegleitende Promotion am Lehrstuhl für Betriebswirtschaft der Montanuniversität Leoben ab. Von 2000 bis 2012 hatte er diverse Führungspositionen bei thyssenkrupp inne, zuletzt den Vorstandsvorsitz der Business Unit Plant Technology, in der der internationale Anlagenbau des



Dr. Karl-Heinz Sebastian

ist Mitbegründer und Senior Partner von Simon-Kucher & Partners. Er berät seit 30 Jahren weltweit Unternehmen in der Ent-

wicklung und Umsetzung von Preisstrategien. Seine aktuellen Arbeiten beschäftigen sich mit Strategien zur Entwicklung von Preisstärke, der Preisführerschaft in umkämpften Märkten und dem Aufbau von Pricing-Kompetenzen in Unternehmen.



Sebastian Strasmann

ist Partner bei Simon-Kucher & Partners mit Fokus auf Preis- und Vertriebsmanagement im B2B-Geschäft. Er unterstützt

Unternehmen im Aufbau von Preisstärke durch wertbasierte Produktpreisarchitekturen, leistungsorientierte Kundenkonditionen, KPIs zur Steuerung von Preisen und Margen und die Befähigung einer Organisation zur Preisimplementierung.



Dr. Georg Tacke

ist CEO von Simon-Kucher & Partners. Er besitzt mehr als 25 Jahre Beratungserfahrung in verschiedenen Branchen. Dr. Tacke gilt als

einer der international führenden Pricing-Experten; er berät in diesem Bereich auch zahlreiche CEOs und Vorstände. Seit 1990 ist Dr. 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.

9.00 Uhr	Begrüßung und Einführung: Power Pricing – Erfolgreiche Preiserhöhungen Dr. Karl-Heinz Sebastian, Senior Partner, Simon-Kucher & Partners und Georg Giersberg, Wirtschaftsredakteur, F.A.Z.
9.30 Uhr	Pricing in the Digital Age – Was ist neu, was bleibt? <ul style="list-style-type: none">■ Digitalisierung – die wichtigsten Veränderungen für das Pricing■ Preiserhöhungen im digitalen Zeitalter■ Pricing und Digitalisierung sind Chefsache Dr. Georg Tacke, CEO, Simon-Kucher & Partners
10.15 Uhr	360°-Pricing: Ganz oder gar nicht <ul style="list-style-type: none">■ Führen und Steuern mit voller Transparenz■ Argumentieren mit quantifiziertem Mehrwert■ Abschöpfen und Durchsetzen mit System Dr. Jörg Brinkmann, CEO, Fermacell GmbH
11.00 Uhr	Kaffeepause
11.30 Uhr	Preiserhöhungsziele richtig setzen und umsetzen <ul style="list-style-type: none">■ Preiserhöhungsziele ambitioniert setzen■ Preiserhöhungen differenzieren und systematisieren■ Preiserhöhungen strikt nachverfolgen Dr. Andrea Maessen, Senior Partnerin, Simon-Kucher & Partners
12.00 Uhr	Mittagessen
13.00 Uhr	Ein Preiserhöhungsprogramm „in action“ <ul style="list-style-type: none">■ Die Aufgabe: Geld muss her■ Der Prozess: nichts dem Zufall überlassen■ Das Ergebnis: die kühnsten Träume übertroffen Dr. Philipp Biermann, Partner, Simon-Kucher & Partners
13.30 Uhr	Masterplan für eine erfolgreiche Preiserhöhung <ul style="list-style-type: none">■ Mit differenziertem Vorgehen die Commodity-Falle vermeiden■ Mit Marktsimulationen Sicherheit gewinnen■ Mit kundenspezifischen Profilen Vertrauen erhöhen Dr. Michael Effing, Gründer & Managing Director, AMAC Advanced Materials Advisory & Consultancy GmbH
14.15 Uhr	Kaffeepause
14.45 Uhr	Herausforderung Preiserhöhung: eine gute Konjunktur reicht nicht <ul style="list-style-type: none">■ Das sagt der Markt: Was sind die Probleme?■ Wo sind Verbesserungspotenziale?■ Was ist jetzt zu tun? Sebastian Strasmann, Partner, Simon-Kucher & Partners
15.15 Uhr	Preise oder Mengen rauf? Oder doch beides? <ul style="list-style-type: none">■ Warum man manchmal Volumen vor Preis stellen muss■ Wie man dann dafür sorgt, dass das Volumen auch wirklich kommt■ Und warum man anschließend nicht vergessen darf, die Preise zu erhöhen Dr. Niclas Müller, Vorsitzender der Geschäftsführung, VDM Metals Group
16.00 Uhr	Resümee und Schlussfolgerungen des Tages Georg Giersberg und Dr. Karl-Heinz Sebastian
16.30 Uhr	Ende der Konferenz und Umtrunk

Programmänderungen sind vorbehalten.

ANMELDUNG

Online-Anmeldung:
www.convent.de/pricing

Anmeldung per E-Mail:
info@convent.de

Anmeldung per Telefax:
(069) 79 40 95-44

Konferenzorganisation:
**Convent Gesellschaft für
Kongresse und Veranstaltungs-
management mbH
Senckenberganlage 10-12
60325 Frankfurt am Main**

Weitere Informationen:
**Michael Gassmann
Teilnehmerbetreuung
Telefon: 069 / 79 40 95-65
E-Mail: info@convent.de**

Offizieller Druckpartner:



KONFERENZDATEN

Termin / Ort
30. November 2017
Sheraton Frankfurt Airport Hotel & Conference Center
Raum „Sky Loft“
Hugo-Eckener-Ring 15 · Flughafen/Terminal 1
60549 Frankfurt am Main
Telefon: 069 / 69 77-0 · Telefax: 069 / 69 77-22 09

Teilnahmebetrag
1.085,- € zzgl. MwSt. pro Person
Im Preis enthalten sind die Kosten für die Konferenz,
ausführliche Tagungsunterlagen, das gemeinsame
Mittagessen, Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke.

Stornierung
Eine Stornierung (unbedingt schriftlich) ist bis zu sechs
Wochen vor der Veranstaltung kostenfrei. Bei schriftli-
cher Abmeldung bis 14 Tage vor der Veranstaltung sind
50 Prozent des Teilnahmebetrags zu zahlen. Danach
müssen wir Ihnen leider die Gesamtsumme berechnen.
Selbstverständlich können Sie sich vertreten lassen.

Veranstaltungsabsage
Convent behält sich vor, eine Veranstaltung aus wichtigem
Grund (z. B. wegen Nichterreichen der Mindestteilnehmer-
zahl) abzusagen. Bereits gezahlte Teilnahmegebühren
werden rückerstattet. Weitere Ansprüche gegenüber der
Convent Gesellschaft für Kongresse und Veranstaltungs-
management mbH bestehen nicht.

Zimmerbuchung
Im Tagungshotel steht für unsere Konferenzteilnehmer
bis zum 3. November 2017 ein begrenztes Zimmerkon-
tingent zu Sonderpreisen zur Verfügung. Bitte nehmen
Sie die Buchung und Abrechnung mit dem Hotel unter
folgendem Link selbst vor:
www.starwoodmeeting.com/Book/powerpricing

ZIELGRUPPE

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

18. Power Pricing-Konferenz 2017

Ich/Wir nehme(n) teil am

- 30. November 2017
in Frankfurt am Main
und akzeptiere(n) die
Teilnahmebedingungen
(siehe [www.convent.de/
pricing_anmeldung](http://www.convent.de/pricing_anmeldung)) sowie
die AGB von Convent
(siehe www.convent.de/agb).
Auf Wunsch übersenden
wir Ihnen die AGB gern
kostenfrei.**

Vor-/Nachname (1. Teilnehmer)

Position

E-Mail (für Ihre Anmeldebestätigung)

Unternehmen

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon

Datum/Unterschrift

Vor-/Nachname (2. Teilnehmer)

Position

E-Mail

Vor-/Nachname (3. Teilnehmer)

Position

E-Mail