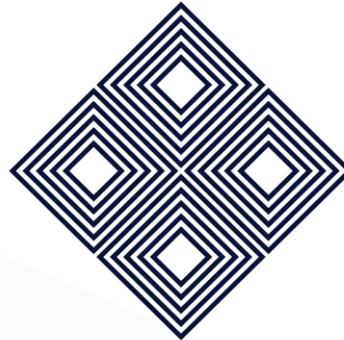


Interconnection Consulting präsentiert

**PARTNER
PAKETE**



FLOORING

BUSINESS CONVENTION

15.-16. November 2021 | Hotel Meliá Vienna

FLOORING

Business Convention

www.flooring-convention.eu

Thematische Ausrichtung & Inhalt

Interconnection Consulting veranstaltet am 15.-16. November 2021 erstmals die 1,5-tägige FLOORING, eine neue Fachkonferenz für die Bodenbelagsbranche mit Fokus auf Märkte und Strategien mit Themen zur Marktentwicklung, den Vertrieb und den Innovationen Smart Home und KI. Zwei Podiumsdiskussionen, eine Award-Verleihung und eine Abendveranstaltung runden das Event ab. Wir bauen auf unsere Erfahrungswerte als Veranstalter, sowie auf unsere Branchenkenntnisse aus unserer Tätigkeit als Marketing- und Marktforschungsinstitut der Industrie.

Auf den folgenden Seiten geben wir Ihnen einen Einblick in unser Konzept & stellen Ihnen unser Partnerprogramm vor.

Für Ihre speziellen Wünsche, die wir hier nicht abdecken, kontaktieren Sie uns jederzeit gerne!

Gemeinsam erarbeiten wir ein individuell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnittenes Paket



Carola Müller, BA | Sales Management

tel.: +43 1 585 4623-64

mail: mueller@interconnectionconsulting.com

HIER
Anfragen

WARUM PARTNER WERDEN | Unsere Plattform für Ihren Auftritt



ZIELGRUPPE

FLOORING

Kommunikationsplattform

Keynote Vorträge von Fachexperten aus Industrie, Handel und Wirtschaft, empirische Marktanalysen und offen geführte Panel-diskussionen, die die Besucher einladen sich aktiv den Diskursen zu beteiligen, bilden den Kern der Veranstaltung.

Zielgruppe sind Geschäftsführer und Entscheider in Einkauf, Marketing und Vertrieb von Bodenbelagsherstellern, -zulieferern und Vertriebspartnern.

Sie treffen auf Medien- und Verbandsvertreter und auf weitere Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft.



FLOORING

Verkauf 2.0 | Innovation | Strategien

Unsere Themen

Wir blicken auf Innovationsthemen in den Bereichen Digitalisierung und Distribution. Auf materialübergreifende Vermarktungsstrategien, das Channel Management und den Online Handel.

Hinsichtlich Markt- und Erfolgskonzepten präsentieren wir einen Marktcheck und analysieren Kommunikationsstrategien, Visualisierungs- und Normierungstools und nicht zuletzt werfen wir einen Blick auf Innovationen:

Von Strategien betreffend des Ökologischen Wandels, hinzu einem Innovationsbeispiel (People Tracking). Und natürlich analysieren wir notwendige gewordene Strategien in Folge der Krise!



NETWORKING

FLOORING

Mitgestalten

Unsere Podiumsdiskussionen geben Impulse zu interaktiven Think Tanks und stärken die Kommunikation und den Austausch unter der Anwesenden.

Die Award-Verleihung liefert zusätzliche Anreize dazu und steht in Kontrast zur Vortragssituation.

Kaffeepausen, ein gesetztes Mittagessen und ein gemeinsamer Ausklang am 15. November 2021 geben extra Raum für Begegnungen und Gespräche.

FLOORING | Struktur & Themen

Best Picture & Digitalisierung

- Wege zum Kunden | Antworten auf die Krise
- Herausforderungen am globalen Markt
- Kundengewinnung im Online Handel
- Diskussion | Zusammenspiel von Kunden, Händlern & Herstellern

Vertrieb & Markt

- Die Kraft einer starken Marke | Marcom Strategien
- Marktanalyse & Prognose | Europas Flooring Märkte
- Normierung & Zertifizierung | Status Quo & Ausblick
- Visualisierung & VR
- Verleihung der FLOORING-Awards

place to be

1,5 Tage in Wien
 Fach- & Expertenvorträge
 Diskussionen & Think Tanks
 Award Verleihung
 Abendveranstaltung

place to meet

Geschäftsführer & Entscheider
 Marketing | Vertrieb | BD
 Bodenbelagshersteller
 Zulieferer & Systempartner
 Medien- & Verbandsvertreter
 Experten aus Wirtschaft
 & Wissenschaft

Innovationen | Innovationsbeispiele

- Innovationsthema Nachhaltigkeit
- Innovationsbeispiel (People Tracking)
- Spezialbaustoffe
- Diskussion | Bodenbelag der Zukunft

PARTNERSCHAFTEN | FLOORING | Unser Angebot für Sie ..

silber

€ 2.000.-

Das Silber-Paket bietet einen gelungenen Werbeauftritt durch die Platzierung Ihres Logos in unserem Internetauftritt, in der digitalen Bewerbung, auf den Druckwerken und vor Ort.

gold

€ 4.000.-

Das Gold-Paket versichert einen umfassenden Markenauftritt Ihres Unternehmens. Ihr Logo erscheint im gesamten Internetauftritt, in der digitalen Bewerbung, auf den Druckwerken und vor Ort.

Als Besonderheit dieses Pakets ist der **Präsentationsstand hervorzuheben.**

diamant

€ 10.000.-

Das Diamant-Paket garantiert eine umfassende Platzierung auf allen Werbemittel-Plattformen. Die Präsenz Ihres Logos ist während des gesamten Events gewährleistet.

Als Besonderheit ist die Bereitstellung **einer Business Lounge** hervorzuheben.
Wir berücksichtigen Ihre Wünsche!

SILBER | Das STARTER-Paket für Ihren gelungenen Werbeauftritt

silber
€ 2.000.-

Sichern Sie sich mit unserem Starter-Paket einen gelungenen Werbeauftritt durch die Platzierung Ihres Firmenlogos in unserem gesamten Internetauftritt, bei den E-Mail-Aussendungen und den Druckwerken. Unser Paket inkludiert:

- **Logo Platzierung: Internetauftritt | E-Mail Einladungen | Tagungsmappe**
- **... auf den Druckwerken | im Vortragsraum | im Rahmen des Abendevents**
- **1 Ticket für den Kongress**
- **Bis zu 5 weitere Tickets à € 999.-**

INVESTITIONSKOSTEN € 2.000,-

GOLD | UPGRADE-Paket | inklusive Präsentationsstand

gold
€ 4.000.-

Das GOLD-Paket versichert einen umfassenden Markenauftritt Ihres Unternehmens. Ihr Logo erscheint im gesamten Internetauftritt, in der digitalen Bewerbung, auf den Druckwerken und vor Ort. Als Besonderheit ist der Präsentationsstand vor dem Vortragsaal hervorzuheben. Unser Paket inkludiert:

- **Logo Platzierung: Internetauftritt | E-Mail Einladungen | Tagungsmappe**
- **... auf den Druckwerken | im Vortragsraum | im Rahmen des Abendevents**
- **Präsentationsstand**
- **2 Tickets für den Kongress**
- **Bis zu 10 weitere Tickets à € 950.-**

INVESTITIONSKOSTEN € 4.000,-

DIAMANT | PREMIUM-Paket | inklusive Business Lounge

diamant
€ 10.000.-

Das Premium Paket enthält über die Inhalte des GOLD-Pakets hinaus eine Business Lounge. Sie erhalten außerdem 4 Tickets für den Kongress und 10 weitere Tickets à € 899.-. Unser Paket inkludiert:

- **Logo Platzierung: Internetauftritt | E-Mail Einladungen | Tagungsmappe**
- **... auf den Druckwerken | im Vortragsraum | im Rahmen des Abendevents**
- **Präsentationsstand & Business Lounge**
- **4 Tickets für den Kongress**
- **Bis zu 10 weitere Tickets à € 899.-**
- **Wir berücksichtigen Ihre individuellen Wünsche!**

INVESTITIONSKOSTEN € 10.000,-

ABEND | Der Kongress tanzt | Unser Abend-Paket

abend
€ 6.000.-

Im Rahmen unseres Abend-Pakets erhalten Sie eine exklusive Lounge, einen privaten Kellner und wir garantieren die Präsenz Ihres Unternehmens während der gesamten Veranstaltung durch Banner, Roll-Ups etc. Details hierzu auf Anfrage. Unser Paket inkludiert:

- **Logo Platzierung: Internetauftritt | E-Mail Einladungen | Tagungsmappe**
- **... auf den Druckwerken | im Vortragsraum | im Rahmen des Abendevents**
- **Lounge inklusive Kellner**
- **1 Ticket für den Kongress**
- **Bis zu 10 weitere Tickets à € 899.-**

INVESTITIONSKOSTEN € 6.000,-

Eindrücke des apo.business forum 2020



Einen kurzen Film zum apo.business forum 2020 finden Sie [hier](#) !

Pressclipping & Partner | apo.business forum 2020

ÖAZ | 05. Oktober 2020

APOTHEKEN BUSINESS FORUM 2020

Am 17. und 18. September 2020 fand erstmals das apotheken business forum statt. Vorträge und Diskussionen lieferten Apothekern neue Impulse für bessere Geschäfte.

Berufsbild im Wandel

Der Veranstaltungsort im Media Hotel in Wien – Österreichs höchstem Wellnessknoten.



Viel Applaus und Anerkennung erntete die Premiere des apotheken business forum in Wien. Die neue Fachkonferenz, die sich als fixe jährliche Plattform für die Branche etablieren möchte, rückte gemeinsam mit führenden Vertretern der Branche den Wandel des Berufsbilds der Apotheker in den Fokus.

Priv.-Doz. Mag. pharm. DDr. Philipp Saliko eröffnete die Vortragsreihe mit einem der beiden Schlüsselthemen: einem Ausblick auf das sich ändernde Berufsbild und die Coronakrise. Diese Krise brachte die Apotheker als lokale Gesundheitsdienstleister zwar verstärkt ins öffentliche Bewusstsein, die Folgen des Lockdowns waren aber für die Apotheken, speziell im innerstädtischen Bereich oder in Shopping Center, dramatisch. Von April bis inklusive Juli 2020 wurde ein durchschnittlicher Umsatzrückgang von 3,8 % verzeichnet, wobei fast zwei Drittel der Apotheken tatsächlich mit einem Umsatzrückgang konfrontiert waren.

Apotheker fordern mehr Kompetenzen

Dr. Stefan Galspögl

Ihr Handeln in der COVID-19-Krise hat Österreichs Apotheken viel Anerkennung eingebracht. An der wirtschaftlich angespannten Situation vieler Betriebe ändert das nichts. Der Berufsstand diskutiert neue Strategien und Handlungsspielräume.

pharmatime |
10/2020



Am Höhepunkt der 1. Corona-Welle erlebten die Apotheken in ganz Österreich einen beispiellosen Ansturm. Rasch musste die entsprechende Infrastruktur mit Plexiglas-Trennscheiben, Mund-Nasen-Schutz, Desinfektionsmitteln und Zwei-Schichten-Teams aufgebaut werden. Das kontaktlose „Corona-Rezept“ wurde professionell und problemlos umgesetzt. Die Apotheken konnten ihrer Rolle als gesundheitliche Nahversorger, auf die Verlass ist, voll gerecht werden.

Dass diese Anstrengungen nicht belohnt wurden, zeigen Zahlen, die Philipp Saliko (Bild oben) – Präsident der Wiener Apothekerkammer – und selbst Apotheker im 21. Bezirk – kürzlich auf dem von InterCon-

nection Consulting veranstalteten Apotheken Business Forum in Wien präsentierten. 65% der Apotheken haben im 1. Halbjahr 2020 einen Umsatzverlust hinnehmen müssen, nur 25% verzeichneten ein Plus. Über die ganze Branche gesehen, ging der Umsatz um 3,8% zurück. Jede zehnte Apotheke musste sogar Kurzarbeit anmelden.

Flaute nach dem Sturm

Die Gründe dafür sind vielfältig: Nach der ersten Phase des hektischen Einlagens, blieben viele Menschen zu Hause oder wichen auf Online-Angebote aus. Das zeigen auch die Daten, die Stefan Baumgartner (Bild rechts), Geschäftsführer von IQVIA Österreich, vorlegte. Demnach kamen um 15% weniger Patienten in die Apotheken. Es wurden um 4,9% weniger Packungen verkauft.

Philipp Saliko verwies auf die strukturellen Probleme der Branche, die durch diese Entwicklungen verschärft würden. „Die Kassenanspannen sind seit 2008/09 von brutto durchschnittlich 20% auf 14,53% gesunken. Ein Minus von 25%. Da wird das Alarmglockchen zur Pummeln.“ Denn gleichzeitig würden die Personalkosten steigen und immer mehr Generika Logistik und Handling erschweren. Tätigkeiten wie die Überprüfungen gemäß der Fälschungsrichtlinie, die Vergütung magistraler Zubereitungen, die Umsetzung von Eiga und eMediation würden nicht ausreichend honoriert. Und die

Partner des Wiener Fensterkongress 2019-2021



Interconnection Consulting | ABOUT

Interconnection Consulting ist ein international tätiges Marketing Intelligence Unternehmen mit einer eigenen Eventsparte und mit Sitz in Wien. Wir veranstalten pro Jahr bis zu 15 teils internationale Jahreskonferenzen, darunter den [fmc.summit](#), die [smart.office](#), das [babyforum](#), [Sales Leadership](#) und viele andere. Ausgewählte Branchen- und Marktkenntnisse gehören ebenso zum Portfolio unseres Instituts, wie Konzepte und Tools zur Optimierung von Vertriebsprozessen, Leadgenerierung, zur Preisgestaltung und Kundenbegeisterung. **Wir beraten mit Herz und Kompetenz!**

Branchenevents mit Mehrwert | Innovation. Networking. Kommunikation

Mit unseren Branchenevents setzen wir klare Akzente auf die Bereiche Innovation, Marktentwicklung, Strategie, Vertrieb, Digitalisierung und Kommunikation. Neben Keynotes führender Branchenvertreter und externer Fachexperten bilden Diskussionen, eine Award Verleihung und eine Abendveranstaltung die Eckpfeiler unserer Events. Wir bauen auf unsere Erfahrungswerte als Veranstalter, sowie auf unsere Branchenkenntnisse aus unserer Tätigkeit als Marketing- und Marktforschungsinstitut der jeweiligen Industrien. Zudem arbeiten wir an engmaschigen Vernetzungen mit industriespezifischen Medien und Verbänden.

Kernkompetenzen und Kampagnenmanagement

Marktforschung und Unternehmensberatung | Trainings und Coachings | Branchenevents und Konferenzen

Wir begleiten unsere Kunden von der Analyse, über die Festlegung einer Strategie bis zur Umsetzung ihrer Ziele. Dabei legen wir großen Wert auf Branchenkompetenz, die wir mit detaillierten Marktstudien in über 50 Branchen, in allen Regionen der Welt für über 1000 Kunden täglich aufs Neue beweisen.

Mehr Informationen | www.interconnectionconsulting.com

KONTAKT | Wir für SIE

**Bei Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!**

Interconnection Consulting
Getreidemarkt 1 | 1060 Wien | Österreich

Carola Müller, BA – Sales Management
Tel: +43 1 585 4623-64
mueller@interconnectionconsulting.com

Iris Wildauer, BA BA – Event Management
Tel: +43 1 585 4623-33
wildauer@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com

