

# Digitalisierung im Vertrieb

Wettbewerbsvorsprung für Ihre Vertriebsorganisation

4. Fachkonferenz 22./23. Oktober 2020 in München



## HIGHLIGHTS

WORKSHOPS

EXPERTENVORTRÄGE

PRAXISBERICHTE

EXKLUSIVE  
FACHAUSSTELLUNG

## Vertrieb digital: innovativ und dynamisch

- > B2B-Vertrieb über **Online-Marktplätze**
- > **KI** – Instrument zur Stärkung des Vertriebs
- > **Einkauf 4.0** – Konsequenzen für den Vertrieb
- > **Digital verhandeln** – Erfolgreiche Verhandlungsprozesse und Online-Auktionen
- > Von der analogen zur **digitalen Führung**
- > **Vertriebsvergütung 4.0** – motivierend und spannend

2 TAGE  
PREMIUM  
PROGRAMM  
MIT 4 INTENSIVEN  
WORKSHOPS

### Ihre Referenten:

**Bernd Arnhold**, Geschäftsführer, Kommdirekt GmbH | **Alfred Berger**, Senior Manager, Kienbaum Consultants Austria International GmbH | **Thomas Bily**, freier Berater für Marketing, Vertrieb und Kommunikation, Erl Immobiliengruppe | **Andreas Hack**, Leiter Leadmanagement, Creaton GmbH | **Jens Hentschel**, Gründer, The FIVIS Partnership Ltd. | **Gabriele Horcher**, Kommunikations-Wissenschaftlerin, Geschäftsführende Gesellschafterin Möller Horcher Kommunikation | **Dr. Heinz-Peter Kieser**, Geschäftsführer Dr. Finkenrath Dr. Kieser und Partner | **Lars Schade**, Geschäftsführer Mercateo Gruppe, Vorstandsmitglied bevh | **Andreas Stapelmann**, zertifizierter Chief Negotiation Officer, Ernst & Young | **Prof. Dr. Christian Stummeyer**, Professor für Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce, TH Ingolstadt, Unternehmensberater und E-Commerce-Unternehmer | **Lars Thiele**, Director, Kienbaum Consultants International GmbH

**Ihre Moderatorin:** Verena Pliger, freie Journalistin

### PLATINPARTNER:



### KOOPERATIONSPARTNER:



THE FIVIS PARTNERSHIP

## ERSTER TAG: DONNERSTAG, 22. OKTOBER 2020

Moderation: Verena Pliiger, freie Journalistin

### 9.00 Eröffnung der Fachkonferenz

Begrüßung durch Management Forum Starnberg und die Moderatorin

### 9.10 Von der analogen zur digitalen Führung im Vertrieb – zukunftsorientiert und innovativ

- > Welche Handlungsfelder zur Optimierung sind wichtig?
- > Remote Leadership aktuell
- > Vom High-Performance-Leader zum High-Innovation-Leader im Vertrieb
- > Von der Theorie zur Praxis: Welche Strategien verfolgen deutsche Unternehmen, um krisenfest, zukunftssicher und innovativ zu führen?

### WORKSHOP I: Future Fit Assessment Sales – Sie arbeiten an Ihren Pain Spots im Vertrieb

- > Analyse, Identifikation und Priorisierung der notwendigen unterschiedlichen Handlungsfelder
- > Erfolgsstrategien – Machbarkeit
- > Take away - Persönliche individuelle Auswertung zu Optimierungsmöglichkeiten

Lars Thiele, Director, Kienbaum Consultants International GmbH  
Alfred Berger, Senior Manager, Kienbaum Consultants Austria International GmbH

### 10.50 Kommunikations- und Kaffeepause



#### EXPERTENGESPRÄCHE

### 11.20 Einkauf 4.0 – Konsequenzen für den Vertrieb

- > Digitalisierung und die neue Rolle des Einkaufs in der Buying-Journey
- > Bedürfnisse und Erwartungen professioneller Einkäufer
- > Eigene Konkurrenzfähigkeit aus Einkäufersicht evaluieren
- > Aufbau erfolgreicher Beziehungen mit dem Einkauf: stop, start, continue

### WORKSHOP II: Die Buying-Journey – Verstehen, wie der Einkauf „tickt“

- > Einführung in das FIVIS Modell
- > Simulation eines Business Case: Interaktion mit dem Lieferanten – Lösungsansätze – Werte generieren

Jens Hentschel, Gründer, FIVIS Partnership Ltd.

### 13.00 Gemeinsames Mittagessen



#### EXPERTENGESPRÄCHE

### 14.00 B2B-Vertrieb über Online-Marktplätze – die richtige Strategie, Trends, Herausforderungen, Erfolgsfaktoren

- > Plattformökonomie verstehen – warum Amazon, Alibaba, Mercateo & Co. so erfolgreich sind
- > Rahmenbedingungen/Herausforderungen von Plattformstrategien für Hersteller und Händler
- > Die neun Dimensionen bei der Wahl der richtigen Marktplatz-Strategie
- > Alternativen zu Amazon – Online Marktplatz-Übersicht: Deutschland, Europa und weltweit

### WORKSHOP III: Neun Dimensionen im Online-Vertrieb

- > Erarbeiten einer Roadmap an zwei Fallbeispielen Vendor- und Seller-Studie

Prof. Dr. Christian Stummeyer, Professor für Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce, TH Ingolstadt, Unternehmensberater und E-Commerce-Unternehmer

### 15.45 Kommunikations- und Kaffeepause



#### EXPERTENGESPRÄCHE

### 16.30 Innovation B2B-Netzwerk bei Mercateo – neue Strategien für Hersteller und Händler

- > Der Weg ins Einkaufssystem des Kunden, ganz ohne IT-Schnittstellenprojekt
- > Wie lassen sich persönliche Beziehungen zum Kunden erhalten?
- > Strategische Abgrenzung zum klassischen Marktplatz-Ansatz
- > Digitalisierung als Schulterchluss zwischen Herstellern und Fachhandel

Lars Schade, Geschäftsführer, Mercateo Gruppe, Vorstandsmitglied bevh

### 17.20 Wrap-up Workshops und Diskussion Get-together und Networking

## ZWEITER TAG: FREITAG, 23. OKTOBER 2020

- 9.00 KI – Instrument zur Stärkung des Vertriebs in wettbewerbsintensiven Zeiten**
- > Paradigmenwechsel im Vertrieb mit dem Einsatz von KI
  - > Live-Demo und Praxis-Beispiele für den Vertrieb: Digitale Assistenten, Digital Employee, Gesichts- und Emotions-Analyse, Text Mining
  - > Wie Einkaufsabteilungen die Vorteile von KI nutzen
  - > Zukunftsorientierte Gestaltungsmöglichkeiten für die Vertriebsführungskräfte

### **WORKSHOP IV: Vertriebs-Kommunikation in Zeiten von KI: Welche Regeln gelten jetzt noch?**

- > Erarbeiten der sechs wichtigsten, universellen psychologischen Trigger und wie sie unsere Entscheidungen beeinflussen
- > Anwendung der Szenario-Methode, um die unterschiedlichen Zukunfts-Szenarien der Vertriebs-Kommunikation abzudecken

**Gabriele Horcher**, Kommunikations-Wissenschaftlerin, Geschäftsführende Gesellschafterin Möller Horcher Kommunikation

- 10.45 Kommunikations- und Kaffeepause



### **EXPERTENGESPRÄCHE**

- 11.25 12000 neue Leads generiert und qualifiziert – Erfahrungsbericht von Creaton, Marktführer für Steildachlösungen**
- > Einführung, Optimierung und Automatisierung eines Leadmanagement-Prozesses
  - > Wie man Marketing, Vertrieb und auch die IT ins Projekt- Boot holt
  - > Der zielführende Weg vom Marketing-Lead zum Sales- Accepted-Lead
  - > Stolpersteine und Erfolgsfaktoren im Leadmanagement-Prozess

**Andreas Hack**, Leiter Leadmanagement, CREATON GmbH  
**Bernd Arnhold**, Geschäftsführer, Kommdirekt GmbH

- 11.55 Digitalisierung von Verhandlungsprozessen in der Praxis**
- > Digitale Medien – Überblick, Trends und Einsatzbereiche
  - > Taktik, Regeln, Fallstricke
  - > Online Auktionen erfolgreich durchführen
  - > Praxisbeispiele aus dem Verhandlungs-Alltag
  - > Chancen und Risiken für die Verhandlungspartner
- Andreas Stapelmann**, Chief Negotiation Officer, Ernst & Young

- 12.45 Gemeinsamer Mittagsimbiss



### **EXPERTENGESPRÄCHE**

- 13.45 Vertriebsvergütung 4.0 – Motivierend und spannend!**
- > Aktuelle Vergütungssysteme auf dem Prüfstand
  - > Provisionsregelungen versus Zielsysteme - was greift zur Erreichung der Vertriebsziele?
  - > Wie sieht eine spannende Vergütung aus?
  - > Teamorientierte Lösungen
  - > Die Potenziale einer digitalisierten Vergütungswelt
- Dr. Heinz-Peter Kieser**, Geschäftsführer Dr. Finkenrath  
Dr. Kieser und Partner

- 14.35 Mörtel und Blockchain: Mit digitalen Technologien vom kleinen Bauunternehmen zum Marktführer**
- > Entwicklung des Unternehmens zum Digitalisierungspionier
  - > Warum Digitalisierung nur über Teamwork machbar ist
  - > Digitalisierung des B2B-Vertriebs
  - > Digitale Anbindung der B2B-Vertriebspartner
  - > Wettbewerbsvorteil durch digitale Abwicklung
  - > Digitalisierung als Voraussetzung für skaliertes Wachstum

**Thomas Bily**, freier Berater für Marketing, Vertrieb und Kommunikation, Erl Immobiliengruppe

- 15.25 Schlusswort



### **EXPERTENGESPRÄCHE**

## IHRE MODERATORIN



Verena Pliger ist Direktorin des Südtiroler Wochenmagazins ff und des Wirtschaftsmagazins Südtirol Panorama. In den vergangenen fünf Jahren arbeitete Pliger als Moderatorin und freie Journalistin für TV, Radio, Online- und Printmedien, wo sie Print-Magazine und Videos koordinierte und konzipierte. Des Weiteren war sie im Bereich Unternehmenskommunikation und Social-Media-Management tätig. In ihren journalistischen Arbeiten beschäftigt sie sich vor allem mit den Themen Wirtschaft und Unternehmertum. Ihre journalistische Ausbildung absolvierte die Politikwissenschaftlerin an der Burda-Journalistenschule in München. Außerdem hat Verena Pliger in Bozen im Jahre 2011 das Bio-Bistro konzipiert, von der Einrichtung bis zu den Speisekarten.

## IHRE REFERENTEN



**Bernd Arnhold** ist Geschäftsführer der Kommdirekt GmbH, First Mover im Bereich automatisiertes Leadmanagement und Mobile Sales Lösungen. Die Lösungen wurden ausgezeichnet u.a. mit dem internationalen Award für die beste Sales App, dem E-Mail-Award 2019 Leadmanagement-Award und Innovation-Award. Er arbeitet für Top-Mittelstandsmarken, wie z.B. Hirschvogel, BASF / PCI, CREATON, Sennheiser, Delo, BG Graspointer. Seine Tätigkeit als Autor sowie als Organisator des Digital Day runden sein Profil ab.



**Alfred Berger** studierte Betriebswirtschaft und ist seit 2014 Senior Manager bei Kienbaum für sämtliche Agenden im Bereich Compensation & Performance Management (Aufsichtsrats- und Vorstandsvergütung, Vergütungsreports in CEE, Vergütungssysteme, Stellenbewertung und Zielvereinbarungen) verantwortlich. Er begleitet Kunden aus nationalen und internationale Konzern- und Mittelstandsunternehmen im HR- und Vergütungsbereich. Alfred Berger besitzt aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit in der Personalberatung, Personalverantwortung und als Geschäftsführer umfangreiche Erfahrung in der Konzeption, Implementierung und Weiterentwicklung von Anreiz- und Gesamtvergütungssystemen, in der Begleitung von Stellenbewertungssystemen und Performance Management Systemen.



**Thomas Bily** ist freier Berater für Marketing, Vertrieb und Kommunikation und begleitet unter anderem die ERL Immobiliengruppe bei der Digitalisierung. Start-Up-Erfahrung sammelte er als Gründer des Social Network wize.life im Jahr 2012, für das er parallel als Chief Sales Officer die Geschicke lenkt. wize.life erreicht heute rund 3 Millionen Unique User pro Monat und ist das größte deutschsprachige Netzwerk für Best Ager. Davor agierte er in leitenden Positionen in Marketing und Vertrieb bei Gruner+Jahr und Hubert Burda Media. Er ist außerdem Autor zu Vertriebs- und Marketingthemen.



**Andreas Hack** ist Leiter Leadmanagement bei CREATON, einer der größten deutschen Hersteller von Tondachziegeln. Dort verantwortet er komplexe und mehrstufige Leadmanagement-Kampagnen. Er verfügt über viele Jahre Erfahrung im Digitalmarketing, die er u.a. bei Serviceplan und SapientNitro gesammelt hat.



**Jens Hentschel** ist Gründer und Geschäftsführer von THE FIVIS PARTNERSHIP, einem international agierenden Beratungsunternehmen mit Sitz in London. Er beschäftigt sich vornehmlich mit dem Thema, wie Werte im Verhältnis zwischen Vertriebsorganisationen und dem Einkauf beim Kunden verlässlich kreiert werden können. In seiner mehr als 13-jährigen, internationalen Laufbahn als leitender Einkaufsmanager bei Procter & Gamble und als Einkaufsleiter bei KFC sammelte er intensive Erfahrungen in diesem Bereich.



**Gabriele Horcher**, Kommunikations-Wissenschaftlerin, Unternehmerin, Vortragsrednerin, Bestseller-Autorin, ist eine gefragte Expertin zur Zukunft in Sales und Marketing. Seit 30 Jahren ist Gabriele Horcher als Kommunikations-Expertin in der IT- und Hightech-Branche tätig. Heute ist sie geschäftsführende Gesellschafterin einer Kommunikations-Agentur. Sie hält Vorlesungen an Universitäten, Hochschulen und Weiterbildungsstätten.



**Dr. Heinz-Peter Kieser** ist seit über 30 Jahren selbstständiger Unternehmensberater, seit 1990 Inhaber des Beratungsunternehmens Dr. Finkenrath, Dr. Kieser + Partner. Zuvor war er 17 Jahre in leitenden Positionen in der deutschen Wirtschaft mit Schwerpunkt Vertrieb tätig, zuletzt als Geschäftsführer eines Unternehmens der Konsumgüterbranche. Die Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit liegen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Controlling. Spezielles Aufgabengebiet ist die Einführung von leistungsorientierten Vergütungskonzepten im Vertriebsaußendienst und -innendienst sowie in weiteren Unternehmensbereichen.



**Lars Schade** studierte Volkswirtschaft und Informatik an der Universität Bonn. Seine berufliche Laufbahn begann beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag. Als verantwortlicher Referent für Internet und Neue Medien wechselte er 1997 zur Industrie- und Handelskammer nach München. Seit 2000 ist Lars Schade bei Mercateo tätig. Zunächst verantwortete er die Bereiche Vertriebskooperationen und Partnermanagement. Seit 2004 ist Lars Schade als Geschäftsführer bei der Mercateo Services GmbH & Co. KG für das Lieferantenmanagement zuständig. Er engagiert sich darüber hinaus auch in Branchenverbänden, z. B. ist er seit 2014 Vorstandsmitglied des bevh.



**Andreas Stapelmann** leitet seit drei Jahren das Negotiation Office von Ernst & Young als zertifizierter Chief Negotiation Officer (Schranner Negotiation Institut in Zürich). Er bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung aus dem strategischen Einkauf aus verschiedenen Branchen mit. Die wichtigsten Stationen sind 12 Jahre im Dienstleistungseinkauf bei einem weltweit führenden Automobilzulieferer, davon mehrere Jahre in leitender Position und sechs Jahre als Einkaufschef für Flugkapazitäten bei einem der größten deutschen Reiseveranstalter. Er gibt des Weiteren Verhandlungsscoachings und -trainings auf allen Hierarchie-Ebenen.



**Prof. Dr. Christian Stummeyer** ist Inhaber der Professur „Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce“ an der Technischen Hochschule Ingolstadt, Unternehmensberater und E-Commerce-Unternehmer. Seine langjährige Berufserfahrung umfasst diverse Führungspositionen, u.a. als Mitglied des internationalen Führungskreises der Siemens AG, als Strategieberater und Projektleiter bei der Boston Consulting Group sowie als Geschäftsführer der UDG United Digital Group, der größten deutschen Digitalagentur. Zudem baute er als geschäftsführender Gesellschafter ein führendes E-Commerce-Unternehmen für Designermöbel auf. Der Fokus seiner Beratungstätigkeit liegt auf den Themen Digitalstrategie, E-Commerce, Marktplatz-Business, Künstliche Intelligenz und Digitale Transformation.



**Lars Thiele** ist seit 2015 bei der Kienbaum Consultants International GmbH tätig. Nach seinem Studium der Politikwissenschaften und Betriebswirtschaft sammelte er Erfahrung in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, war Personalleiter und wechselte dann in die Beraterbranche. Als Director berät Lars Thiele bei Kienbaum große und mittelständische Unternehmen zu Vertriebsentwicklungsprozessen und Personalentwicklungskonzepten. Er verantwortet die Durchführung von mehrmoduligen Programmen zur Steigerung der Kundenorientierung. Seine Branchenschwerpunkte sind Energie, Automotive, Maschinenbau, Chemie & Pharma, Transport & Logistik, IT, Handel und Professional Services.

## KOOPERATIONSPARTNER

### THE FIVIS PARTNERSHIP

**THE FIVIS PARTNERSHIP** ist ein Beratungsunternehmen aus London. Das Expertenteam besteht aus erfahrenen Einkäufern, die aus Kundenperspektive erklären, wie Unternehmen mit dem Einkauf gewinnbringende und kundenzentrierte Geschäftsbeziehungen aufbauen können. Sein intern entwickeltes FIVIS Trainingsprogramm liefert entscheidende Hilfen und Grundlagen, um im Zusammenspiel zwischen Vertrieb und Einkauf gemeinsam Wertigkeit zu generieren. [www.fivis.io](http://www.fivis.io)

**DVMA** Deutsche  
Vertriebsmanagement-Akademie

## PLATINPARTNER



Die **SC-Networks GmbH** mit Sitz in Starnberg ist Hersteller der Marketing Automation Plattform Evalanche. Die Software kommt bei einer Vielzahl von Unternehmen und Agenturen erfolgreich zum Einsatz, um Marketing- und Vertriebsprozesse zu digitalisieren und zu automatisieren. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung gehört Evalanche auf dem europäischen Markt heute zu den innovativsten webbasierten Lösungen für datenschutzkonformes E-Mail Marketing und Lead Management sowie professionelle Marketing Automation. Die intelligente Plattform ist intuitiv zu bedienen und flexibel anpassbar. Daher eignet sie sich hervorragend für den Einsatz in mittelständischen und international agierenden B2B-Unternehmen, die sehr schnell auf veränderte Kundenbedürfnisse und andere rasante Marktentwicklungen reagieren müssen. Die Plattform wird ausschließlich in deutschen Rechenzentren gehostet, die – wie SC-Networks – nach ISO 27001 TÜV-zertifiziert sind. Damit garantiert das Unternehmen seinen Kunden Informationssicherheit und Datenschutz gemäß DSGVO. [www.sc-networks.de](http://www.sc-networks.de)



Die von der News Innovativ GmbH entwickelte Software **maXzie** löst komfortabel die vielfältigen Anforderungen einer leistungs- und zielorientierten Vergütung. **maXzie** steht für maximale Zielerreichung. Es lassen sich sehr flexibel Ziele planen, verfolgen und abrechnen. Einzigartig: auch im Homeoffice oder unterwegs hat Ihr Mitarbeiter jederzeit – vor der Abrechnung - den aktuellen Stand seiner Zielerreichung und Prämie auf dem Smartphone im Blick. Dies führt zu höherer Motivation und besserer Zielerreichung. **maXzie** wird in Unternehmen jeder Größe in 20 Ländern sehr erfolgreich eingesetzt. [www.maxzie.de](http://www.maxzie.de)

## GOLDPARTNER



### GML Gesellschaft für mobile Lösungen mbH

Seit 2001 ist GML einer der führenden Lösungsanbieter im Enterprise Mobility Umfeld. Unsere Kernkompetenz liegt darin, die komplexen Vertriebsabläufe ganzheitlich in einer individuellen Oberfläche zusammenzufassen. Durch strukturiert aufbereitete Daten und Prozesse erhöhen wir die Transparenz und Akzeptanz in Ihrem Vertrieb. Ein digitaler Mehrwert der die Effizienz und Effektivität Ihres Unternehmens nachhaltig steigert. [www.gml.de](http://www.gml.de)



**encoway** bietet ein ganzheitliches Lösungsportfolio zur Vermarktung komplexer Baukastenprodukte und Lösungen. Neben leistungsstarker Standardsoftware für Produkt- und Lösungskonfiguration bietet encoway auch eine ausgeprägte Beratungs- und Projektkompetenz rund um die Einführung dieser Software. Namhafte Unternehmen, wie z.B. ABB, Festo, Hornbach, Phoenix Contact und Sick, profitieren bereits von dieser Expertise. [www.encoway.de](http://www.encoway.de)

## PARTNER WERDEN?

Hier können Sie Ihr Unternehmen präsentieren!



**Tim Freiwald**, Ausstellung und Sponsoring  
[tim.freiwald@management-forum.de](mailto:tim.freiwald@management-forum.de)  
Telefon: +49 8151 2719-14

# INFORMATIONEN

## ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an > **Vertriebsvorstände** > **Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung** > **Vertriebs- und Verkaufsleiter** > **Außen- und Innendienstleiter** > **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Vertriebscontrolling** > **Key-Account-Management** > **E-Business** sowie aus dem Schnittstellenbereich **Marketing-Vertrieb**.

## ANMELDUNG

per Telefon: +49 8151 2719-0 per Telefax: +49 8151 2719-19 per E-Mail: info@management-forum.de  
per Internet: www.management-forum.de/vertriebdig  
per Post: Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für die 2-tägige Veranstaltung beträgt € 1.295,- zzgl. gesetzlicher MwSt.. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Workshops, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format- und Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

## RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Die europäische Online-Streitbeilegungsplattform ist unter der URL <http://ec.europa.eu/consumers/odr> erreichbar. Die Management Forum Starnberg GmbH ist nicht bereit und verpflichtet, gegenüber Verbrauchern an Streitbeilegungsverfahren vor einer Schlichtungsstelle teilzunehmen. Die Management Forum Starnberg GmbH wird jedoch nach besten Kräften bemühen, einen Streitfall kulant zu lösen und damit gerichtliche Maßnahmen zu vermeiden.

## TERMIN UND ORT

**Donnerstag, 22. Oktober und Freitag, 23. Oktober 2020:** H4 Hotel München Messe, Konrad-Zuse-Platz 14, 81829 München

## ZIMMER-RESERVIERUNG

### Zimmerkontingente:

H2 Hotel München Messe, Olof-Palme-Straße 12, 81829 München, Tel.: +49 89 9400860, Fax: +49 89 9400861000, E-Mail: muenchen.h2@h-hotels.com, Zimmerpreis € 139,- inkl. Frühstück

H4 Hotel München Messe, Konrad-Zuse-Platz 14, 81829 München, Tel.: +49 89 9400830, Fax: +49 89 9400831000, E-Mail: muenchen.messe@h-hotels.com, Zimmerpreis € 149,- inkl. Frühstück

Für diese Veranstaltung steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.


## REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

## MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für professionelle Planung, Organisation und Durchführung Zusammenarbeit mit namhaften Referenten aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte.

## ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: [www.management-forum.de/bahn](http://www.management-forum.de/bahn)

## IHRE ANSPRECHPARTNER/INNEN:



**Doris Licht**  
Konferenz-Managerin  
Telefon: +49 8151 2719-43  
[doris.licht@management-forum.de](mailto:doris.licht@management-forum.de)




**Tim Freiwald**  
Ausstellung und Sponsoring  
Telefon: +49 8151 2719-14  
[tim.freiwald@management-forum.de](mailto:tim.freiwald@management-forum.de)



**Doris Brosch**  
Konferenz-Koordinatorin  
Telefon: +49 8151 2719-27  
[doris.brosch@management-forum.de](mailto:doris.brosch@management-forum.de)

Fax +49 8151 2719-19 oder [www.management-forum.de/vertriebdig](http://www.management-forum.de/vertriebdig)



 Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

**Ja**, hiermit melde ich mich für die Fachkonferenz **Digitalisierung im Vertrieb** am 22./23. Oktober 2020 an.

Ich bin interessiert an Ausstellungs- oder Sponsoring-möglichkeiten. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.

Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Elisabeth Di Muro  
Maximilianstraße 2b  
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungstermin schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter [info@management-forum.de](mailto:info@management-forum.de), oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter [www.management-forum.de/mfs-datenschutz/](http://www.management-forum.de/mfs-datenschutz/) einsehen. \*Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media, sowie Medien unserer Partner) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.