



 **Göttinger
Strategiegespräche**

Ertragssteigerung durch
strategisches Pricing



10. Göttinger Strategiegespräche

Freitag, 12. November 2010

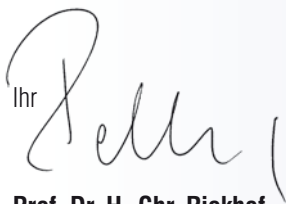
PFH Private Fachhochschule Göttingen

Ertragssteigerung durch strategisches Pricing

Die Riekhof-/Lohaus-Studie* aus dem Jahre 2009 hat es erneut bestätigt: Das Pricing erhält in der Mehrzahl der befragten Unternehmen nicht die Aufmerksamkeit, die es verdient hätte. Weder Preisforschung und Preisstrategie noch Preisdurchsetzung und Preiscontrolling sind der Studie zufolge hinreichend in den Unternehmen verankert. Wichtige Ertragspotenziale werden dadurch verschenkt.

Die 10. Göttinger Strategiegelgespräche, zu denen wir Sie hiermit herzlich einladen, beschäftigen sich mit diesem spannenden Themenkreis. Die Referenten stammen aus ganz unterschiedlichen Branchen, so dass ein Blick auf ein breites Spektrum von Best Practices möglich wird. Die Göttinger Strategiegelgespräche wenden sich an Geschäftsführer, Division Manager, Vertriebs- und Marketingleiter sowie an alle, die Verantwortung für Preisentscheidungen tragen.

Wir freuen uns darauf, Sie zu diesem Thema an der PFH zu begrüßen.

Ihr


Prof. Dr. H.-Chr. Riekhof

Professor für Internationales Marketing an der PFH



* Die Studie "Pricing – Wertschöpfungspotenzial für die Zukunft?" kann unter www.unicconsult.com heruntergeladen werden.

Programm [12.11.2010]

- | | |
|-----------|---|
| 09.30 Uhr | Get-together mit Kaffee und Croissants |
| 10.00 Uhr | Begrüßung und Eröffnung der Tagung
Prof. Dr. Hans-Christian Riekhof |
| 10.05 Uhr | Studie: Wertschöpfung durch intelligentes Pricing
Prof. Dr. Hans-Christian Riekhof |
| 10.30 Uhr | Pricing-Strategien bei TUI
Stefan Baumert, Director TUI Deutschland GmbH |
| 11.00 Uhr | Kaffeepause |
| 11.15 Uhr | Pricing-Research im B2C-Geschäft mit Hilfe von Panels
Dr. Wolfgang Adlwarth, GfK Nürnberg |
| 11.45 Uhr | Anwendungsbereiche der Conjoint-Analyse
Prof. Dr. Bernd Schubert, FH Harz |
| 12.15 Uhr | Die Sixt Markenkommunikation
Jörg-Peter Dressel, Jung von Matt |
| 12.45 Uhr | Mittagspause und Gelegenheit zum informellen Austausch |
| 13.45 Uhr | Strategien des Online Pricing
Prof. Dr. Hubert Schüle, PFH Göttingen |
| 14.15 Uhr | Parallele Workshops I zur Vertiefung (siehe rechts) |
| 15.15 Uhr | Kaffeepause |
| 15.30 Uhr | Parallele Workshops II zur Vertiefung (siehe rechts) |
| 16.30 Uhr | Podiumsdiskussion mit den Referenten des Plenums: Wo liegen die Potenziale zur Ertragssteigerung durch strategisches Pricing wirklich?
Moderation: Prof. Dr. Hans-Christian Riekhof |
| 17.15 Uhr | Ende der Veranstaltung – Ausklang bei einem Glas Wein und Gesprächen mit den Referenten |
| 20.00 Uhr | Abendveranstaltung |



Parallele Workshops I 14.15 Uhr

WORKSHOP 1

Strategien des Pricing im Online-Reifenhandel

Referent

Prof. Dr. Manfred P. Zilling
PFH Göttingen

Moderation

Ansgar Holtmann
Vendion Consulting

1

WORKSHOP 2

Global Pricing in der tesa AG

Referent

Sebastian Praefcke
tesa SE

Moderation

Albrecht Betzold
Arnulf Betzold GmbH

2

Parallele Workshops II 15.30 Uhr

WORKSHOP 3

Globale Preisstrategien und optimale lokale Preisdifferenzierung bei Otto Bock

Referent

Philip Hilgers
Otto Bock HealthCare GmbH

Moderation

Lydia Neugebauer
Beiersdorf AG

3

WORKSHOP 4

Preis-Absatz-Relationen im Multi-Channel-Handel

Referent

Tobias Gruber
Otto Group

Moderation

Ulrich Betzold
Arnulf Betzold GmbH

4

ANMELDUNG

Daniela Goldmann

E-Mail: goldmann@pfh.de

Bitte melden Sie sich per E-Mail bei Daniela Goldmann unter goldmann@pfh.de an. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung über die Teilnahmegebühren. Bis 6 Wochen vor der Veranstaltung kann die Anmeldung kostenfrei storniert werden. Danach kann ein Ersatzteilnehmer gestellt werden; eine Erstattung ist nicht mehr möglich.

Teilnahmegebühren (inkl. MwSt.)

Studierende der PFH	30,00 Euro
Alumni der PFH	50,00 Euro
Angehörige von Kuratoriumsunternehmen	190,00 Euro
Alle übrigen Teilnehmer	290,00 Euro

Abendveranstaltung

Ab 20.00 Uhr findet eine Abendveranstaltung statt, zu der die Teilnehmer der Göttinger Strategiegespräche herzlich eingeladen sind. Separate Anmeldung erforderlich.

Sponsoren

Es besteht die Möglichkeit des Sponsorings für diese Veranstaltung. Interessenten wenden sich bitte per E-Mail an Daniela Goldmann unter goldmann@pfh.de.



per Auto // Autobahn A7, Abfahrt Göttingen Nord (72), Autobahnzubringer A388/B27 bis Ende, rechts abbiegen auf die B3/B27 Richtung Göttingen Zentrum

per Bahn // Vom Bahnhof 5 Minuten zu Fuß



Zu den Ergebnissen der 9. Göttinger Strategiegespräche "Customer Insights: Wissen wie der Kunde tickt" ist im Gabler-Verlag ein Buch von Prof. Dr. H.-Chr. Riekhof erschienen (ISBN 978-3-8349-1750-8). Alle Teilnehmer der 10. Göttinger Strategiegespräche erhalten diesen Band gratis.

PFH Private Fachhochschule Göttingen

Weender Landstraße 3-7
37073 Göttingen

Tel. +49 [0]551 54700-0
Fax +49 [0]551 54700-190

info@pfh.de | www.pfh.de