

*Interconnection Consulting präsentiert*

PARTNER  
PAKETE



# Chillvacs

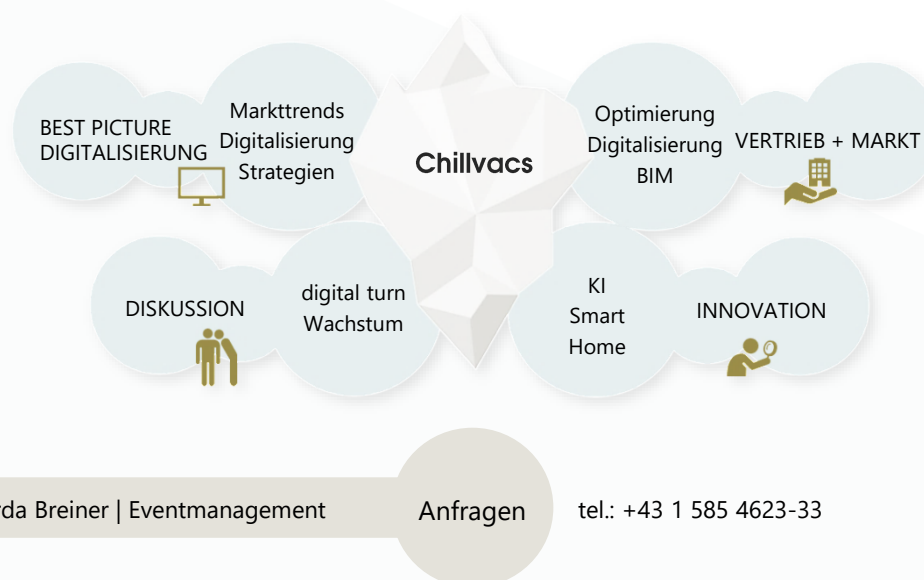
## HVAC+R FORUM

22.-23.09.2022 | Sofitel Vienna

## Thematische Ausrichtung & Inhalt

Chillvac's ist die neue Plattform für die Märkte der HVAC+R Branche. Mit klarem Fokus auf die Bereiche Strategie und Markt und mit Blick auf Digitalisierungseffekte und Innovationsthemen, wie Smart Home oder Künstliche Intelligenz. Keynote-Vorträge führender Branchenvertreter und von Fachexperten bilden den Kern der Veranstaltung. Diskussionen, die Verleihung der chillvac's Awards und eine Abendevent runden das Programm 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 Einblick in unser Konzept, um Sie und Ihre Expertise für unser Format zu begeistern!



## Chillvac | Struktur & Themen

---

### *Best Picture und Digitalisierung*

- Aktuelle Trends & Herausforderungen
- Die Zukunft des digitalen Vertriebs
- Wachstumshemmnis Fachkräftemangel
- Diskussion: Wachstum nach den Krisen

### *Vertrieb und Markt*

- Zahlen, Daten Fakten: Fokus HVAC+R
- BIM in der Bereich Gebäudetechnik
- Retradeables. 1. online Marktplatz für Kältemittel
- Die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handwerk
- chillvac.Awards Verleihung

### **place to be**

1,5 Tage im Herzen Wiens  
Fach- & Expertenvorträge  
Diskussionen & Think Tanks  
Award-Verleihung  
Abendveranstaltung

### **place to meet**

Geschäftsführer & Entscheider  
Marketing | Vertrieb | BD  
HVAC+R Märkte  
Hersteller & Partner  
Medien- & Verbände

### *Innovation: Smart Home*

- Smart Home | Perspektive: Handel
- Smart Home | Perspektive: Hersteller
- Smart-tec und KI
- Smart Home: Was die Zukunft bringt

## WARUM PARTNER WERDEN | Unsere Plattform für Ihren Auftritt



### ZIELGRUPPE

Plattform

Chillvac ist das neue jährliche HVAC+R Event für Hersteller, Partner und Handwerk.

Die Veranstaltung richtet sich dabei an Geschäftsführer und Entscheidungsträger in Marketing, Strategie und Vertrieb von Herstellerunternehmen, Partnern und Handwerk, sowie an branchenspezifische Medien und Verbände.



### Chillvac

HVAC+R Forum

Chillvac ist die neue Plattform für die Märkte der HVAC+R Branche. Mit klarem Fokus auf die Bereiche Strategie und Markt und mit Blick auf Digitalisierungseffekte und Innovationsthemen, wie Smart Home oder Künstliche Intelligenz.

Keynote-Vorträge führender Branchenvertreter und von Fachexperten bilden den Kern der Veranstaltung. Diskussionen, die Verleihung der chillvac.Awards und eine Abendevent runden das Programm ab.



### NETWORKING

Mitgestalten

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

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

Kaffeepausen, ein gesetztes Mittagessen und ein gemeinsamer Ausklang am 22.09.2022 geben extra Raum für Begegnungen und Gespräche.

## *Unsere Kooperation mit Ihrer Institution*

Wir hoffen sehr, bei Ihrer Institution mit unserer Veranstaltung auf Interesse zu stoßen!  
Folgend fassen wir die für uns maßgeblichsten Eckpfeiler einer Kooperation zusammen.

- 10% Rabatt auf Einzeltickets für Ihre Mitglieder
- 4 Tickets zum Preis von 3 | 8 Tickets zum Preis von 6 | 10 Tickets: Preis auf Anfrage
- Option an der Teilnahme oder Moderation einer Diskussion (im Detail zu klären)
  
- 2-3 malige Aufnahme unseres Events in Ihren Mitglieder-Newsletter
- Platzierung des Events in Ihrem online VA-Kalender o.ä. (falls vorhanden)
- Gerne Nennung in einem Printformat, so Sie eines (auch) termingerecht herausgeben
- Gegebenenfalls Social Media Posts

Die Details einer möglichen Kooperation wollen wir natürlich individuell mit Ihnen abstimmen. Wir sind offen für Ihre Anregungen und freuen uns auf ein Gespräch !

*Unser Dankeschön für Ihr Mitwirken*



Als Dankeschön führen wir Sie als Partner des Events und Sie erhalten u.a. alle Vorteile unseres SILBER-Pakets !

**silber**

**Optional: Teilnahme am Speakers-Dinner, am Vorabend des Events**

**Exklusives Pressegespräch am Vorabend des Events**

**Logo Platzierung: Internetauftritt | E-Mail Einladungen | Druckwerke**

**... im Vortragsraum | im Rahmen des Abendevents**

**Auflage von Magazinen | Aufstellen von Roll-Ups o.ä.**

**1-2 Tickets für den Kongress**

*Ihr Kontakt für Rückfragen*

Gerda Breiner | Eventmanagement

tel.: +43 1 585 4623-33

breiner@interconnectionconsulting.com

## Eindrücke des apo.business forum 2020 | 2021



Einen kurzen Film zum apo.business forum 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 Veranstaltungsaum im Meco Hotel in Wien – Österreichs höchstem Wellnesshotel.



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 präsentierte. 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 Entleerns, 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 14,23% 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



## 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](#), den [Wiener Fensterkongress](#), 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](http://www.interconnectionconsulting.com)

## KONTAKT | Wir für SIE

---

Bei Fragen stehen wir  
jederzeit gerne zur Verfügung!

Interconnection Consulting  
Getreidemarkt 1 | 1060 Wien | Österreich

Gerda Breiner – Event Management

Tel: +43 1 585 4623-33

[breiner@interconnectionconsulting.com](mailto:breiner@interconnectionconsulting.com)

Nina Serfözö – Projekte / Marketing

Tel: +43 1 585 4623-73

[serfoezoe@interconnectionconsulting.com](mailto:serfoezoe@interconnectionconsulting.com)

Interconnection Consulting  
Vienna • Bratislava • Buenos Aires • Oberstdorf

[www.interconnectionconsulting.com](http://www.interconnectionconsulting.com)

