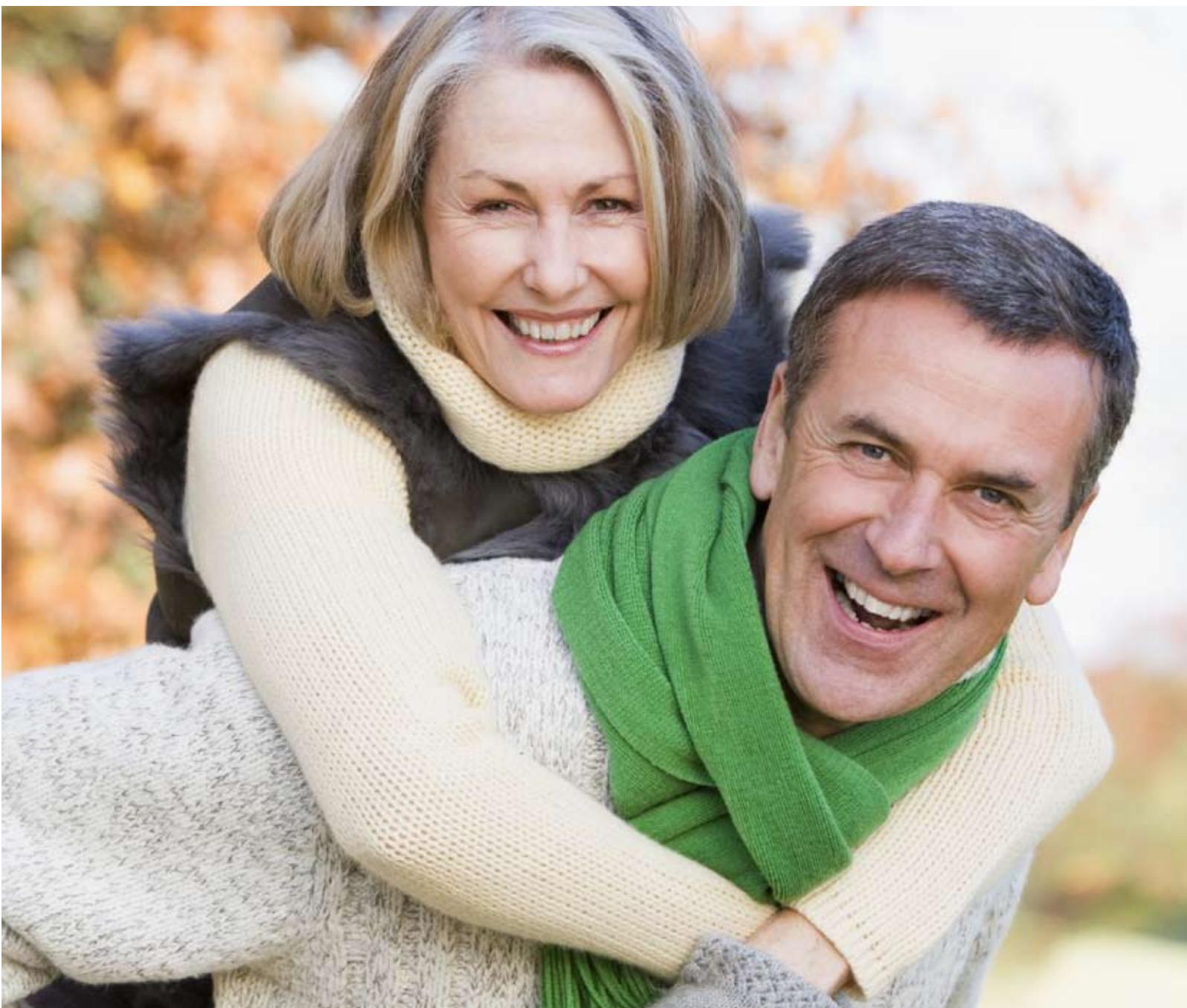


3. Marketing-Tag Bodensee

●●● DEMOGRAPHISCHER WANDEL

Chancen und Herausforderungen für Unternehmen und Regionen

13. März 2009, Akademie Schönbühl in Lindau



Netzwerk Bodensee

Demographischer Wandel - Chancen und Herausforderungen

Beim 3. Marketing-Tag Bodensee geht es um Fakten und Geld! Um demographische Fakten und um die 500 Milliarden Euro Konsumausgaben der Generation 50plus. Und welche Bedeutung hat dies im Marketing? Demographische Fakten sind im Marketing der Schlüssel zu den Zielgruppen. Und Konsumausgaben verheißen im Marketing gute Chancen auf Erfolg.

Immer mehr Ältere geben immer mehr Geld aus. Die Generation 50plus kauft bereits heute 50 Prozent aller Neuwagen – davon 80 Prozent im Luxusbereich. Sie kaufen 50 Prozent aller Gesichtspflegemittel, des Mineralwassers sowie des Speiseöls, 40 Prozent aller Milchprodukte, 35 Prozent aller Pauschalreisen und buchen 80 Prozent aller Kreuzfahrten. Die Älteren haben heute bereits die Jungen von ihrem Konsumententhron gestoßen.

Der 3. Marketing-Tag Bodensee vermittelt Ihnen Informationen und Hintergrundwissen zum demographischen Wandel: Vertreter international bekannter Unternehmen geben anhand von vielfältigen Praxisbeispielen konkrete Antworten zu folgenden Fragestellungen: Wie werden Produkte für die Zielgruppe der älteren Menschen entwickelt? Welche Besonderheiten sind in der Kommunikation mit der Zielgruppe der älteren Kunden zu beachten? Welche Faktoren sind entscheidend für einen erfolgreichen Vertrieb? Welche Bedeutung haben die Mitarbeiter bei der Produktentwicklung und beim Vertrieb? Welche Maßnahmen eignen sich, um aus personalpolitischer Sicht für den demographischen Wandel zukunftsfähig ausgerichtet zu sein?

Profitieren Sie vom langjährigen Know-how der Referenten und melden sich direkt für den 3. Marketing-Tag an. Wir freuen uns, Sie am 13.03.09 in der Akademie Schönbühl in Lindau zu begrüßen.



Der Ablauf

Ablauf des 3. Marketing-Tag Bodensee

ab 12:00

Eintreffen der Teilnehmer

Mittags-Snacks und Getränke

13:00 - 13:15

Begrüßung durch „Netzwerk Bodensee“

Jürgen Rockstroh und Guido Hunke

13:15 - 13:30

A.GE Bodensee

„Demographischer Wandel – Chancen und Herausforderungen“

Referent: Guido Hunke

13:30 - 14:15

AUDI

„Sportliches Markenbild gepaart mit seniorenrechtlichen Produkten“

Referent: Günther Fischhaber

14:15 - 15:00

Emporia

„Ein Handy ohne Schnickschnack für Oma und Opa“

Referentin: Eveline Pupeter-Fellner

Kaffeepause

15:45 - 16:30

Deutsche Bahn

„Erfolgreiche Ansprachestrategien für die Generation 55plus“

Referent: Stephan Struck

16:30 - 17:15

HypoVereinsbank

„Bank der Generationen“

Referentin: Verena Heines-Mothes

17:15 - 17:30

Fazit und Ausblick

ab 18:00

Lockerer Get-together bei Abend-Imbiss und Getränken



Audi

Sportliches Markenbild gepaart mit seniorengerechten Produkten

Günther Fischhaber, Projektleiter Generation Plus
AUDI AG



Die Generation 50plus stellt für die Automobilbranche ein sehr großes Potential dar. Aktuell wird jeder 2. Neuwagen von der Generation 50plus gekauft. Die AUDI AG ist einer der führenden Unternehmen in der Entwicklung von generationengerechten Produkten. Günther Fischhaber legt in seinem Vortrag dar, wie sich AUDI dem demographischen Wandel stellt. Er vermittelt anhand einer Vielzahl von Beispielen, wie sich ein sportlich geprägtes Markenbild mit seniorengerechten Produkten verbinden lässt.

Emporia

Ein Handy ohne Schnickschnack für Oma und opa

Eveline Pupeter-Fellner, Geschäftsführerin
Emporia Telecom Produktions- und Vertriebs GesmbH & CoKG



Das österreichische Unternehmen Emporia ist seit über 10 Jahren Weltmarktführer im Bereich Seniorenhandys. Evelyne Pupeter stellt die speziellen Anforderungen von älteren Menschen an seniorengerechte Produkte vor und verdeutlicht am Beispiel eines Seniorenhandys, wie wichtig die Einbindung der älteren Menschen bei der Produktentwicklung ist und welche Kriterien zu beachten sind. Ein Erfahrungsbericht über den Verkauf der Emporia-Handys in über 800 T-Punkten in Deutschland vermittelt einen Einblick in die Vertriebsstrategie von Emporia.

Deutsche Bahn

Erfolgreiche Ansprachestrategien für die Generation 55plus

Stephan Struck, Leiter Zielgruppen Vertrieb Inland
DB Vertrieb GmbH



Mailings, persönliche Ansprache, Messestände oder Internetwerbung - welche Kommunikationsstrategie ist bei der Zielgruppe der älteren Menschen zu empfehlen? Stephan Struck erläutert an vielfältigen Beispielen, wie die Deutsche Bahn erfolgreich in der Ansprache der Generation 55plus ist.

HypoVereinsbank

Bank der Generationen

Verena Heines-Mothes, Head of Diversity Management
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG



Die Deutschen werden immer älter - und mit ihnen die Mitarbeiter der HypoVereinsbank. Deren Durchschnittsalter liegt derzeit bei 41 Jahren. Die HypoVereinsbank sieht den demographischen Wandel jedoch nicht nur als Herausforderung, sondern auch als Chance: Themen wie lebenslanges Lernen, Gesundheit am Arbeitsplatz oder eine längere Lebensarbeitszeit rücken in den Vordergrund. Diese Ideen nimmt das Projekt „Bank der Generationen“ auf und sucht nach Lösungsstrategien. Verena Heines-Mothes stellt Beispiele praxisorientiert vor und beleuchtet den demographischen Wandel aus personalpolitischer Sicht.



Anmeldung

Fax +49 (83 82) 96 26-26 oder
Web www.netzwerk-bodensee.com

Teilnahmegebühr 79,- Euro zzgl. MwSt.
inkl. Getränke, Mittagssnack, Abend-Imbiss

Hiermit erkläre ich verbindlich die Teilnahme am 3. Marketing-Tag Bodensee

Firma / Institution _____

Straße, Hausnummer* _____

Land*, PLZ*, Ort* _____

Telefon _____

Email* _____

Teilnehmer	Vorname*	Nachname*	Funktion	Anmelde-Code**
1.*	_____	_____	_____	_____
2.	_____	_____	_____	_____
3.	_____	_____	_____	_____
4.	_____	_____	_____	_____

Datum, Unterschrift*

* Pflichtfelder

** Bitte angeben, soweit gemäß Einladung vorhanden.

Teilnahmegebühren: 79,- Euro zzgl. MwSt.

Leistungen: In den Teilnahmegebühren sind ohne Zusatzkosten enthalten Kfz-Stellplatz, Mittagssnack, Pausengetränke und Abend-Imbiss.

Anmeldeschluss 28.02.2009

Teilnahmebedingungen: Die Teilnahmegebühr ist nach Erhalt der Rechnung an oben angegebene Email-Adresse zur Zahlung fällig. Einlass nur bei vollständigem Zahlungseingang auf dem Veranstalterkonto bis spätestens 11.03.2009. Zahlung an der Tagungskasse nur möglich in bar mit einem Aufschlag von 10,- Euro inkl. MwSt. pro Teilnehmer auf die reguläre Teilnahmegebühr. Rückerstattung von Teilnahmegebühren bei nachträglicher Stornierung oder bei Nichterscheinen wird nicht gewährt. Gerne akzeptieren wir ohne Zusatzkosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus wichtigem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Datenschutz: Die Anmelde Daten verwendet der Veranstalter ausschließlich zur Organisation der Veranstaltung und zur Information über weitere Veranstaltungen. Mit seiner Unterschrift willigt der Teilnehmer einer Dokumentation und Berichterstattung über die Veranstaltung ein. Ton-, Bild- oder Filmaufnahmen auf der Veranstaltung sind nur nach Zustimmung des Veranstalters zulässig.

Unsere Partner

Wir danken für die Zusammenarbeit



BKK GILDEMEISTER
SEIDENSTICKER
Einfach. Gut. Für Alle.



Bodensee-Airport
FRIEDRICHSHAFEN



BUCHINGER
Bodensee

Klinik für Heilfasten
und Integrative Medizin

business
today



**festspielhaus
bregenz**
fasziniert



**GEWERBE
THURGAU**

ifm electronic

IHK Industrie- und Handelskammer
Hochrhein-Bodensee

IHK Industrie- und Handelskammer
Bodensee – Oberschwaben

IHK Schwaben

IHK INDUSTRIE- UND
HANDELSKAMMER
THURGAU

InterSky
www.intersky.biz

Lindauer Druckerei
ESCHBAUMER GmbH & Co



**Marketing-Club
Bodensee e. V.**



**NEUE AM
Sonntag**

Rädler

METZGEREI . PARTYSERVICE . LANDWIRTSCHAFT

RAUSCH
HERBAL COSMETICS
FROM SWITZERLAND

REGIO TV
EURO 3

SeniorenService AWO
Eine Initiative der AWO in Deutschland

südmail
Der Briefservice Ihrer Region - www.suedmail.de

Thurgauer Zeitung
Die Nordostschweiz

Wirtschaftsförderung
Bodenseekreis



EINE VERANSTALTUNG DES
Netzwerk Bodensee
D-88131 Lindau, Kemptener Str. 1
www.netzwerk-bodensee.com



GESTALTUNG, ORGANISATION
CI+Dialog GmbH - Agentur für
Marketing-Kommunikation
D-88131 Lindau, Kemptener Str. 1
rockstroh@ci-dialog.de
www.ci-dialog.de



VERANSTALTUNGS-KONZEPTION
A.GE Bodensee
Agentur für Generationen-Marketing
D-88214 Ravensburg, Friedrichstraße 7
g.hunke@generationen-marketing.de
www.generationen-marketing.de