

## REFERENTEN und THEMEN

### Sven Häring

Gründer und Geschäftsführer der Novo Clean GmbH und der Novoworker GmbH mit Sitz in Friedrichshafen.



Mit über 20 Jahren Erfahrung in der Reinigungsbranche entwickelt Häring u.a. umfassende Reinigungskonzepte, welche betriebliche Abläufe unterstützen, Zeit und Kosten sparen, Ressourcen optimal einsetzen, Fehler und jegliche Risiken minimieren.

In seinem Vortrag geht Sven Häring auf aktuelle organisatorische und rechtliche Herausforderungen für die Gebäudereinigung ein. Er zeigt auf, wie die Qualität von Arbeitsabläufen sowie die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern mithilfe digitaler Unterstützung nachhaltig verbessert werden können.

### Marco Kainhuber

Marco Kainhuber - Geschäftsführer GermanPersonnel e-search GmbH



Schon während seines Studiums der Betriebswirtschaftslehre legte Marco Kainhuber den Schwerpunkt auf die Personalwirtschaft. Seit über 15 Jahren begleitet er die Zeitarbeitsbranche und deren Recruitinganforderungen durch die unterschiedlichen Evolutionsstufen. Marco Kainhuber ist ein bekannter Experte für digitale Recruiting-Strategien, Blogger, Key-Note-Speaker auf zahlreichen Veranstaltungen und geschäftsführender Gesellschafter der GermanPersonnel e-search GmbH

Eine der größten Probleme und Wachstumsbremsen für erfolgreiche Gebäudedienstleister ist der Personalmangel und den passenden Bewerber für die richtige Stelle zu finden. Marco Kainhuber gibt Ihnen hierzu praxisnahe Tipps, wie Sie aus diesem Dilemma entfliehen können und wirft auch einen Blick in die Zukunft des modernen Recruitings.

[www.mte-academy.de](http://www.mte-academy.de)

## REFERENTEN und THEMEN

### Marc Linkert

Geschäftsführender Gesellschafter der LANDWEHR Computer und Software GmbH



Marc Linkert ist mit 20 Jahren Erfahrung und über 1.000 erfolgreich abgeschlossenen Projekten ausgewiesener Experte im Bereich der Softwareeinführung sowie Prozessoptimierung bei KMU und Konzernen in den Branchen Gebäude- und Personaldienstleistung.

Wie erfolgreiche Gebäudedienstleister mit den Vorteilen des Wertschöpfungsnetzwerkes am Markt agieren. Welche Prozesse können Sie heute einfach und effizient outsourcen und dadurch „Wertschöpfung neu denken“? Wohin geht die Prozessoptimierungsreise im Gebäudedienstleistungsbereich?

### Philip Moder

Leadership/Entrepreneur, Phocus Direct Communication GmbH



Philipp Moder ist Experte und Referent für die Themen B2B Vertrieb, Digitalisierung Vertrieb, Net Promoter® Score und Marketing Automation. Weiter ist er Keynote-Speaker, Autor und Blogger vieler Artikel und Studien rund um die Themen Kundenbindung, Inbound Marketing und Social Selling.

Digitalisierung und das sich veränderte Beschaffungsverhalten im B2B-Bereich ist kein Schnupfen, der wieder vorbei geht. Vielmehr ist es ein nachhaltiger Prozess, der auch die Vertriebsprozesse der Facility Management Dienstleister verändern wird, teilweise schon verändert hat. Philipp Moder zeigt in dem Vortrag an Hand von Studien und Praxisbeispielen, was sich verändert und wie Facility Management Anbieter darauf reagieren sollten und können, um die Neukundengewinnung zukünftig

### Sabine R. Mück

Hauswirtschaftliche Betriebsleiterin, Fachwirtin für Reinigungs- und Hygienemanagement, zertifizierte



[www.reinigungsmarkt.de](http://www.reinigungsmarkt.de)

## REFERENTEN und THEMEN

Desinfektorin und seit 2007 selbstständig als Beraterin. Als Dozentin und Autorin, sowie als Sachverständige liegt der Themenschwerpunkt bei Hygienemanagement, Reinigungstechniken und Desinfektion.

Arbeitsergonomie ist unverzichtbar, aber leider kaum berücksichtigt!  
Ergonomie ist ein ganzheitlicher Ansatz!  
Gesundheitsförderung muss eine größere Rolle spielen.  
Die richtige Körperhaltung, Arbeitsmittel einsetzen die ergonomische Anforderungen erfüllen, Schulung der Beschäftigten zu ergonomischen Arbeitsmethoden sind moderne Methoden um Personalausfall und Produktivitätsverlust zu reduzieren.

### Axel Walz

Vertriebstrainer, Inhaber Axel Walz – Vertrieb richtig gemacht



Axel Walz war 20 Jahre in der Zeitarbeit tätig, davon über 8 Jahre als Geschäftsführer eines Top 20 Unternehmens der Branche. Seit 2014 unterstützt mit seinem Unternehmen Axel Walz – Vertrieb richtig gemacht die Branche in Form von Schulungen und Trainings zu den Themen (Profil-)Vertrieb und Verhandlungstechniken. 2016 hat er mit Herrn Claudio Gomes die Profitask GmbH gegründet. Die Profitask GmbH rechnet in ihrem Admin-Center über 6000 externe und interne Mitarbeiter von Personaldienstleistern ab, im Sales Center werden für Unternehmen, die im B2B Bereich tätig sind, Termine bei Zielkunden vereinbart, Adressklassifizierung, Kaltakquise und für die Personaldienstleistung Profilverkauf betrieben. Die Profitask GmbH beschäftigt über 60 Mitarbeiter.

Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht, Talent im Vertrieb hilft dem einzelnen Verkäufer kurzfristig. Langfristig und ausschlaggebend für den Unternehmenserfolg und das Wachstum ist aber das Vertriebssystem. Dieses und weitere nützlichen Tipps für erfolgreiches Verkaufen wird Ihnen Axel Walz in seinem Vortrag präsentieren.

[www.mte-academy.de](http://www.mte-academy.de)

## 1. Süddeutscher Branchentreff der Gebäudedienstleister



Freitag, 15. November 2019  
09:30 - 17:00 Uhr

Hotel „Das Tegernsee“  
Neureuthstraße 23  
83684 Tegernsee

[www.reinigungsmarkt.de](http://www.reinigungsmarkt.de)

## VORWORT

### Liebe Besucher des Branchentreffs der Gebäudedienstleister,

nie zuvor gab es so viele Herausforderungen für Sie als Entscheider eines Gebäudedienstleistungsunternehmens, mit ständig wechselnden Verordnungen und neuen gesetzlichen Vorgaben. Das Ganze in einem immer schwieriger werdenden wirtschaftlichen und politischem Umfeld.

Um hier den Durchblick zu behalten und zumindest einen Teil der wichtigen Themen kompakt und praxisnah zu behandeln, haben wir uns nach der überaus positiven Resonanz unserer ersten Branchentreffs der Gebäudedienstleister nunmehr eine weitere Tagung in einer besonders attraktiven Umgebung, am schönen Tegernsee, ins Leben gerufen.

Mit der Veranstaltungsreihe „Branchentreff der Gebäudedienstleister“, im kompakten Format einer eintägigen Tagung, erhalten Sie eine wichtige Standortbestimmung und gleichzeitig einen kompakten Überblick und umfangreiches Branchen-Knowhow mit echtem Mehrwert für Ihr Geschäft.

Hochrangige Experten und Brancheninsider geben Ihnen Antworten auf wichtige Fragen um gleichzeitig auch einen Blick über den Tellerrand zu wagen. Das ermöglicht Ihnen, Unternehmen und Mannschaft auch in stürmischen Zeiten stets auf Kurs zu halten und gut vorbereitet für kommende Herausforderungen gewappnet zu sein.

Neben wichtigen Themen, wie z.B. die Arbeitsergonomie in der Gebäudereinigung, dem Umgang und Entgegensteuern mit Personal und Fachkräftemangel, oder dem sehr wahrscheinlich, sehr bald wieder in den Vordergrund rückenden und notwendig werdenden Thema Vertrieb und Auftragsgenerierung, haben wir ein besonderes Augenmerk auf Maßnahmen zur nachhaltigen Wirtschaftlichkeit, Prozessoptimierung und Wettbewerbspositionierung Ihres Unternehmens gerichtet, mit vielen praktischen Tipps und konkreten Anleitungen wie Sie Ihr Unternehmen effizienter machen und positiv am Markt positionieren können.

Außerdem präsentieren Ihnen bekannte Lieferanten und Dienstleister eine auf den Punkt gebrachte Präsentation Ihrer Highlights und Innovationen des aktuellen Jahres, in jeweils 4-5 Minuten, schließlich haben Sie keine Zeit zu verschenken.

Last but not least haben Sie in den Pausen genügend Zeit für einen Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Referenten und das Ganze in der einzigartigen Atmosphäre des Hotels „Das Tegernsee“.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und versprechen Ihnen schon jetzt neben interessanten Vorträgen, spannenden Diskussionen, auch einen Tag, der sich für Sie in jedem Fall lohnen wird.

Ihr Meet The Experts Academy Team und  
Ihre Knittler Medien GmbH

[www.reinigungsmarkt.de](http://www.reinigungsmarkt.de)

## PROGRAMM

09:00 bis 09:30 Uhr	<b>Einlass</b> <b>Besuch der Industrierausstellung</b>
09:30 bis 09:40 Uhr	<b>Begrüßung und Einführung</b>
09:40 bis 10:40 Uhr	<b>Arbeitsergonomie in der Gebäudereinigung</b> Sabine R. Mück
10:40 bis 11:00 Uhr	<b>Pause</b> <b>Besuch der Industrierausstellung</b>
11:00 bis 11:45 Uhr	<b>Gebäudedienstleister im Recruiting Dilemma</b> – Was ist nun zu tun? Marco Kainhuber
11:45 bis 12:30 Uhr	<b>Elevator Pitch</b> Aussteller informieren Sie auf den Punkt in 3-5 Minuten über Highlights und Innovationen für 2019 Alles, was Ihnen Ihre Arbeit einfacher macht.
12:30 bis 13:30 Uhr	<b>Mittagspause und Networking</b> <b>Besuch der Industrierausstellung</b>
13:30 bis 14:15 Uhr	<b>Wer nicht digitalisiert, wird ausradiert – Über das geänderte Beschaffungsverhalten im B2B-Vertrieb</b> Philip Moder
14:15 bis 15:00 Uhr	<b>Fleiß und System schlägt Talent und Qualität</b> Axel Walz
15:00 bis 15:30 Uhr	<b>Pause</b> <b>Besuch der Industrierausstellung</b>
15:30 bis 16:15 Uhr	<b>Wie die Digitalisierung die Reinigungsbranche verändert</b> Sven Häring
16:15 bis 17:00 Uhr	<b>Wertschöpfung neu denken – wie erfolgreiche Gebäudedienstleister mit den Vorteilen des Wertschöpfungsnetzwerkes am Markt agieren</b> Marc Linkert
17:00 Uhr	<b>Verabschiedung</b> <b>Ende der Tagung</b>

Stand 10.10.2019 | Änderungen möglich

[www.mte-academy.de](http://www.mte-academy.de)

## Anmeldung

### Bequem online anmelden unter:

[www.mte-academy.de](http://www.mte-academy.de)

Hier haben Sie auch die Möglichkeit online zu bezahlen und erhalten Ihre Rechnung und Ihr Ticket umgehend per E-Mail zugesandt.  
Per E-Mail: [info@mte-academy.de](mailto:info@mte-academy.de) oder per Fax an: 08143 – 2719029 .

Hiermit melde ich mich/uns verbindlich zum  
1. Süddeutschen Branchentreff der Gebäudedienstleister am Tegernsee  
am 15.11.2019 an.

Teilnahmegebühren (bitte ankreuzen):

- Tagungsticket**  
195,00 € (inkl. MwSt. 232,05 €)
- \_\_\_ Stück Gruppenticket,**  
**ab 2 Personen aus demselben Unternehmen**  
178,00 € (inkl. MwSt. 211,82 €) pro Person

Die Preise beinhalten die Seminarteilnahme, Mittagessen, sowie Kaffeepausen und Tagungsgetränke. Für diese verbindliche Anmeldung gelten ausschließlich unsere allgemeinen Teilnehmer AGB (einzusehen unter [www.mte-academy.de](http://www.mte-academy.de)).

Informationen zum Hotel finden Sie im Internet unter: [www.dastegernsee.de](http://www.dastegernsee.de)

### Firma / Rechnungsadresse

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

1. Teilnehmer  Frau  Herr

Vorname: \_\_\_\_\_  
Name: \_\_\_\_\_  
Position: \_\_\_\_\_  
E-Mail: \_\_\_\_\_

2. Teilnehmer  Frau  Herr

Vorname: \_\_\_\_\_  
Name: \_\_\_\_\_  
Position: \_\_\_\_\_  
E-Mail: \_\_\_\_\_

3. Teilnehmer  Frau  Herr

Vorname: \_\_\_\_\_  
Name: \_\_\_\_\_  
Position: \_\_\_\_\_  
E-Mail: \_\_\_\_\_

[www.reinigungsmarkt.de](http://www.reinigungsmarkt.de)

## PARTNER und AUSSTELLER

Wir danken folgenden Unternehmen  
für die Unterstützung der Veranstaltung:



Stand: 10.10.2019

### Veranstalter u. Organisation:



Knittler Medien GmbH – Reinigungsmarkt



MEET THE EXPERTS ACADEMY UG (haftungsbeschränkt)  
Kirchweg 3 – D 82237 Wörthsee  
Tel. 08143-5599988 – Fax 08143-2719029  
E-Mail: [info@mte-academy.de](mailto:info@mte-academy.de) – Internet: [www.mte-academy.de](http://www.mte-academy.de)

[www.mte-academy.de](http://www.mte-academy.de)