

#MIBKON

MI-Branchen-Konferenz



14.+15.10.2019
IN KÖLN

Liebe MI-Branche,

in nur wenigen Wochen startet die zweite Ausgabe der MI-Branchen-Konferenz – die **#MIBKON** am 14. und 15. Oktober in Köln.

An insgesamt zwei Tagen erwartet Sie auf der **#MIBKON** ein herausragendes Programm aus Business, Learning und Networking. Auf der Konferenz halten fachkundige Profis inspirierende und erhellende Impulsvorträge und lehrreiche Workshops zu aktuellen Branchenthemen. Hinzu kommen Meet The Speaker Areas sowie Biz & Chill-Bereiche für kurze und effektive Business-Gespräche und natürlich unser legendäres Branchen-Get-together am Montagabend.

Werden auch Sie Teil der MI-Community auf der **#MIBKON** und besuchen Sie die zweitägige Branchen-Konferenz mit den Schwerpunkten Compliance, Marketing, Markt und Wettbewerb. Treffen Sie die Entscheider aus Industrie und Facheinzelhandel: Ob als gestandene Führungskräfte, erfahrene Vertriebler, Kaufmänner bzw. Kauffrauen oder Marketingexperten – Ihnen allen bieten wir in unseren verschiedenen Themenblöcken spannende Eindrücke, Erkenntnisse und Impulse für Ihr Business in der MI-Branche.

Sie sind in den Bereichen Geschäftsführung, Vertrieb, Business Development, Marketing, Verkauf oder Customer Service tätig? Auf unserer Konferenz erhalten Sie das, um erfolgreicher und informierter Ihren Business-Alltag zu bewältigen: Ideen & Trends, nützliche Tools und Wissen, interessanten Austausch mit Gleichgesinnten und praktische Weiterbildung zu relevanten Branchenthemen – begleitet durch eine Vielzahl interaktiver Talks, Impulse, Keynotes und Workshops unserer ausgewählten Experten.

Natürlich steht nach einem ereignisreichen und informativen Inhalt auch das Networking und abendliche Feiern auf dem Programm der **#MIBKON.**

Wir freuen uns auf Sie!

Herzlichst Ihr



Daniel Knöll

Geschäftsführer SOMM – Society Of Music Merchants e. V.

Neue Formate und noch mehr
Auswahl bei den Themen

Von Experten für
Branchenkenner

INHALT:

Editorial	2
Highlights	3
Programm Montag (14.10.2019).....	4
Programm Dienstag (15.10.2019)	6
Location.....	8
Preise.....	8
Impressum	8

2019 präsentieren wir über zwei Tage vier verschiedene **THEMENBLÖCKE**, die in verschiedenen **PRÄSENTATIONSFORMATEN** wie beispielsweise Impulsvorträgen, Keynotes, Best Practice Cases und Workshops angeboten werden.

FORMATE:

Keynotes

Inspirierende und erhellende Vorträge

Impuls- vorträge

Speziell auf die Bedürfnisse der MI-Branche zugeschnittene Vorträge aus den Schwerpunktbereichen Compliance, Marketing, Markt und Wettbewerb

Workshops

Experten diskutieren mit Ihnen, gehen auf Ihre Fragen ein und geben Ihnen wissenswerte Informationen weiter, die für Ihr Business anwendbar sind. Handouts mit den wichtigsten Kernpunkten werden an Sie verteilt oder im Anschluss an die Konferenz an Sie weitergeleitet.

Best Practice

Von erfahrenen und kreativen Marktteilnehmern werden Best-Practice-Modelle vorgestellt und vertrauensvoll an die Branche weitergegeben.

THEMEN:



Meet The Speaker

Tauschen Sie sich im exklusiven Rahmen mit unseren Referenten aus und kommen Sie deren Geheimnissen auf die Spur.

Biz & Chill

Genügend Zeit, ausreichend Platz und zahlreiche Rückzugsmöglichkeiten werden Ihnen auf der Konferenz in den Veranstaltungsebenen zur Verfügung stehen, damit Sie in Ruhe unter vier Augen oder im Team Business-Gespräche führen und Impulse direkt verarbeiten und vertiefen können.

Get- together

Das traditionelle Branchendinner als krönender Abschluss des ersten Konferenztages für Netzwerk und Interaktion

Tag 1 – Montag, 14.10.2019

09:30 – 10:00 **Einlass und Ausgabe der Konferenzunterlagen**

10:00 – 10:10 **Begrüßung**
JOACHIM STOCK, Vorstandsvorsitzender
SOMM – Society Of Music Merchants e. V.

10:10 – 10:30 **KEYNOTE** +++ angefragt +++



Kulturpolitik in Europa – was können die Branchen von Europa erwarten?

SABINE VERHEYEN, Mitglied des Europäischen Parlaments (MdEP), Vorsitzende des Ausschusses für Kultur und Bildung (CULT)
Europäisches Parlament (Brüssel)

10:30 – 11:15 **IMPULS I**



Branchenfokus „MUSIKINSTRUMENTE“ – eine Marktanalyse in sechs Akten

MAX-HENRIK FABIAN, Junior Consultant Market Insights
IFH (Köln)

Marktdetails im Überblick

Musizieren und das zugehörige Equipment nehmen einen in Deutschland unverändert hohen Stellenwert ein. Vor diesem Hintergrund stellt die IFH GmbH die wesentlichen Branchenzahlen auf Warengruppen- und Distributionsebene dar. Darüber hinaus befasst sich Max-Henrik Fabian in seinem Impulsvortrag mit der Entwicklung des gesamtdeutschen Handels und Konsumentenverhaltens. Sein Hauptaugenmerk liegt dabei auf dem Bereich der Marktforschung, mit einem Fokus auf Marktpotenzial-, Distributions- und Wettbewerbsanalyse.

 [Weiterführende Informationen](#)

11:15 – 11:30 **Meet The Speaker**

11:30 – 12:15 **IMPULS II**



Die Kakophonie des Wettbewerbsrechts – Dos and Don'ts

DR. ANNA BLUME HUTTENLAUCH, LL.M. (NYU)
BLOMSTEIN (Berlin)

Fallstricke des Kartellrechts und wie man sich am besten gar nicht erst verheddert

Einblick in die fiesesten Fallstricke des Wettbewerbsrechts und einige Grundregeln, um sich möglichst gar nicht erst darin zu verheddern oder jedenfalls schnell wieder zu befreien.

 [Weiterführende Informationen](#)

12:15 – 12:30 **Meet The Speaker**

12:15 – 13:30 **Lunch / Networking / Biz & Chill**



13:30 – 14:15

IMPULS III**Leitmessen im Wandel**

PROF. DR. THOMAS BAUER, Studiengangsleiter Messe-, Kongress- und Eventmanagement
DHBW – Duale Hochschule Baden-Württemberg (Stuttgart)

Leitmessen entwickeln sich weiter, jedoch ist der Kernnutzen als zeitlicher Anlass, räumlicher Treffpunkt und Plattform des Austauschs über Unternehmens- und Geschäftsmodellgrenzen hinweg wahrscheinlich relevanter als je zuvor.



[Weiterführende Informationen](#)

14:15 – 14:30

Meet The Speaker

14:30 – 15:00

WORKSHOP I**Alles über Dave! Wie Ihnen die Persona-Methode hilft, Kunden besser zu verstehen**

UTE BLINDERT, Referentin
Blindert Beratung (Köln)

Wie sieht heute unser Kunde aus?

Eine generelle Idee davon, wer die entsprechende Zielgruppe ist, haben die meisten. Wenn es aber um das Eingemachte geht, wird es schwieriger. Das Persona-Konzept arbeitet deshalb wie ein Profiler. Ute Blindert informiert in Ihrem Impulsvortrag über die passendere Kundenansprache.



[Weiterführende Informationen](#)

15:00 – 15:15

Meet The Speaker

15:00 – 16:00

Kaffeepause / Networking / Biz & Chill / Best Practice Cases



16:00 – 16:45

Impuls IV:**Messemanagement – heute und in Zukunft**

MICHAEL BIVER
Bereichsleiter / Group Show Director Entertainment, Media & Creative Industries
Messe Frankfurt Exhibition GmbH (Frankfurt)

Der beste Weg, die Zukunft vorauszusagen, ist, sie mitzugestalten.

Fach- und damit Produktmessen stehen vor einem Wandel und damit vor grundlegenden Veränderungen. Wie viel Content verträgt also eine Messe? Wie verändern sich Aussteller und Besucherbeziehungen zueinander? Welche vielfältigen Möglichkeiten bieten Messen für Unternehmen? Mit Messen Traditionen im B2Professional Marketing und der realen Begegnung wahren und gleichzeitig mit dem Trend des digitalisierten Marketings in die Zukunft gehen.



[Weiterführende Informationen](#)

16:45 – 17:00

Meet The Speaker

18:30 – 23:00

Get-together mit Abendessen*



* Die Kosten für das Get-Together übernimmt die SOMM.

Tag 2 – Dienstag, 15.10.2019

09:00 – 09:15 **Begrüßungskaffee**

09:15 – 10:00 **IMPULS V**



Was lässt das Kartellrecht zu?

PROF. DR. RUPPRECHT PODSZUN, Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, deutsches und europäisches Wettbewerbsrecht, Direktor des Instituts für Kartellrecht

Heinrich-Heine-Universität (Düsseldorf)

Schwarz, Weiß: die Farbpalette der Wettbewerbshüter

Die MI-Branche ist händeringend auf der Suche nach neuen und innovativen Konzepten, um einen ruinösen Ausverkauf des Kulturgutes Musikinstrument zu verhindern. Doch lassen die Gesetze Spielraum für Experimente? Handfeste Vorschläge müssen her, um die Branche auf dem Weg in eine Monopolisierung zu stoppen.

 [Weiterführende Informationen](#)

10:00 – 10:15 **Meet The Speaker**

10:00 – 11:00 **Frühstückspause / Networking / Biz & Chill / Best Practice Cases** 

11:00 – 11:45 **IMPULS VI**



Warum Marken den Handel brauchen?!

ARNE STRATE, Generalsekretär
EOG – European Outdoor Group (Zug, Schweiz)

Aus den Branchen: eine Liebeserklärung an den Handel

Am Beispiel der Outdoor-Branche zeigt Arne Strate, der Generalsekretär der European Outdoor Group, moderne Problemstellungen und ungewöhnliche Lösungsansätze auf, warum eine E-Gitarre und ein Hochgebirgszelt sich nicht groß unterscheiden, und erläutert die fundamentale Wichtigkeit der Zusammenarbeit innerhalb der Branche bei den großen Herausforderungen, bevor es in den Wettbewerb miteinander geht.

 [Weiterführende Informationen](#)

11:45 – 12:00 **Meet The Speaker**

11:45 – 13:15 **Lunch / Networking / Biz & Chill** 

13:15 – 14:00 **IMPULS VII**



Personalisierung, Preise und Artificial Intelligence

RAIMUND BAU, Geschäftsführer
S01 GmbH (Berlin)

Der Preiswettbewerb nimmt durch zunehmende Vergleichbarkeit im Internet und Sättigung in vielen Märkten immer weiter zu. Dies führt zu sinkenden Margen und noch höherer Marktkonzentration. Raimund Bau, Geschäftsführer von SO1, berichtet, wie SO1 im Lebensmitteleinzelhandel erfolgreich Unternehmen hilft, der Abwärtsspirale mit Hilfe von künstlicher Intelligenz und Loyalty-Systemen zu entkommen. Lassen sich solche Systeme auch in der Musikindustrie einsetzen? Was wären die Voraussetzungen und welche Ergebnisse ließen sich erwarten?

 [Weiterführende Informationen](#)

14:00 – 14:15 **Meet The Speaker**

14:15 – 14:45 **IMPULS VIII**

Multichannel – Pflicht oder Kür?



PETER M. RENTSCH, Inhaber
Retail Adviser Unternehmensberatung (Passau)

Am Beispiel der Mode- und Möbelbranche werden die Prinzipien des Multichannel-Handels erläutert und auf die Musikinstrumentenbranche übertragen. Dabei werden Handlungsoptionen für den einzelnen Händler diskutiert. Peter Rentsch geht in seinem Vortrag auf die aktuellen Herausforderungen ein, denen Einzelhändler und Hersteller bei der Digitalisierung ihrer Geschäfts- bzw. ihrer Prozesskette gegenüberstehen.

 [Weiterführende Informationen](#)

14:45 – 15:00 **Meet The Speaker**

14:45 – 15:30 **Kaffeepause / Networking / Biz & Chill / Best Practice Cases** 

15:30 – 16:15 **IMPULS IX**



Vertriebliche Kooperationsformen von Herstellern – alles verboten, oder was?

MARKUS NESSLER, Rechtsanwalt
Markus Nessler Beratung & Recht

Der Wettbewerbsdruck aus dem Onlinehandel ist allgegenwärtig und von den deutschen und europäischen Kartellbehörden auch so gewünscht. Das Ergebnis sind massive Veränderungen im Warenstrom vom Hersteller zur Verwendungsstelle des Endkunden. Diese Veränderungen führen insbesondere im Musikalienhandel dazu, dass viele stationäre Fachhändler ihr Geschäft aufgeben. Und es werden mehr. Der Beitrag beschäftigt sich insbesondere mit der Frage, was kartellrechtlich geht und wo sogenannte (kartellrechtlich zulässige) „marktferne Kooperationen“ aufhören und (kartellrechtlich unzulässige) horizontale Kartelle anfangen.

 [Weiterführende Informationen](#)

16:15 – 16:30 **Meet The Speaker**

16:30 – 16:45 **Wrap-up**

SERVICE

PREISE:

Teilnahmegebühr für Branchenteilnehmer **INDUSTRIE:**

590,00 EUR zzgl. MwSt.

für **SOMM-Mitglieder:** 500,00 EUR zzgl. MwSt.

Teilnahmegebühr für Branchenteilnehmer **FACHEINZELHANDEL:**

230,00 EUR zzgl. MwSt.

für **SOMM- bzw. GDM-Mitglieder:** 190,00 EUR zzgl. MwSt.

15%
Frühbucherrabatt
bei Buchung
bis zum
13.09.2019

Gruppenrabatt

ab 3

Personen pro
teilnehmende
Firma

Weitere Details zum Service, zur Preisgestaltung und zum Hotel erhalten Sie bei der Anmeldung [hier](#).

LOCATION:

Cologne Marriott Hotel

Johannisstraße 76–80, 50668 Köln, +49 (0)221 94 22 20

www.marriott.de/hotels/travel/cgnmc-cologne-marriott-hotel/

Wir haben ein Kontingent von Zimmern zu den unten aufgeführten Konditionen für Sie geblockt.

Standard-Kategorie (ca. 25 m²)

109,00 Euro im **Einzelzimmer** inklusive Frühstücksbuffet*

129,00 Euro im **Doppelzimmer** inklusive Frühstücksbuffet*

* Wir weisen Sie darauf hin, dass die Kulturförderabgabe in Höhe von 5 % des Übernachtungspreises pro Nacht im genannten Zimmerpreis nicht enthalten ist.

GASTGEBER UND ANSPRECHPARTNER

Anmeldung und Teilnahme

Elisabeth Kühl: e.kuehl@somm.eu

+49 (0)30 8574748-14

Programm und Referenten

Martin Nies: m.nies@somm.eu

+49 (0)30 8574748-15

SOMM-Geschäftsstelle

Daniel Knöll:

d.knoell@somm.eu

SOMM – Society Of Music Merchants e.V.
Hardenbergstraße 9a, 10623 Berlin

Die SOMM im Social Web:

Vorbeischaun, Feedback geben und vernetzen!

#MIBKON



Weitere Informationen finden Sie auf [w³.somm.eu/akademie](http://w3.somm.eu/akademie)

Mit freundlicher Unterstützung von der

