

**Expansions-Offensive: Wachsen gegen den Trend
Schaffen Sie Ihre eigene Firmenkonzunktur!**

Anmeldung/Information

Veranstalter, Informationen und Anmeldung:

LPV Lebensmittel Praxis Verlag Neuwied GmbH
Am Hammergraben 14, 56567 Neuwied
Marc Linnig, Tel.: 02631/879-166
Fax: 02631/879-205
E-Mail: m.linnig@lpv-verlag.de

Termin:

Sonntag, 18. April 2010,
Beginn: 9.30 Uhr, Einlass ab 8.30 Uhr

Veranstaltungsort:

Globetrotter Ausrüstung, Filiale Köln, Richmodstr. 10,
50667 Köln

Anmeldung:

Anmeldung über untenstehendes Formular oder über das
Internet unter www.lebensmittelpraxis.de. Nach Eingang
Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung
sowie die Rechnung.

Frühbucher bis zum
29. Januar 2010 erhalten
einen Globetrotter-
Einkaufsgutschein im
Wert von 50,- Euro!

Teilnahmegebühr:

Die Gebühr für das handelsjournal Praxis Forum beträgt
349,00 Euro zzgl. MwSt. Mitglieder der Einzelhandelsorga-
nisation (EHV) zahlen einen ermäßigten Preis von 299,00
Euro. Die Gebühr enthält Tagungsgetränke und Mittagessen.

Stornierung:

Nur schriftlich möglich. Bei Stornierung bis zum 3. April
2010 wird eine Bearbeitungsgebühr von 50,00 Euro zzgl.
MwSt. pro Person erhoben. Bei Nichterscheinen des
Teilnehmers bzw. einer Stornierung nach dem 3. April 2010
ist die volle Gebühr fällig. Selbstverständlich ist die
Anmeldung übertragbar.

Haftung:

Für Verluste, Unfälle oder Schäden, gleich welchen
Ursprungs, an Personen und Sachen haften weder der
Veranstalter noch der Gastgeber Globetrotter Ausrüstung.
Teilnehmer nehmen auf eigene Verantwortung am
handeljournal Praxis Forum teil.

Hiermit melde ich mich verbindlich zum handelsjournal Praxis Forum 2010 am 18. April 2010 an. Teilnahmegebühr 349,00 Euro zzgl. MwSt. p.P. bzw. 299,00 Euro zzgl. MwSt. für EHV-Mitglieder. Bei Buchung bis zum 29. Januar 2010 erhalte ich einen Globetrotter-Ausrüstung Einkaufsgutschein über 50,00 Euro (gültig auch für den Online-Einkauf bei www.globetrotter.de).

Name Vorname

Ja, ich bin Mitglied im Einzelhandelsverband (EHV)

Firma Position

Straße PLZ/Ort

Telefon/Fax E-Mail

Datum Unterschrift

Ja, ich bin damit einverstanden, dass mich der LPV LEBENSMITTEL PRAXIS Verlag Neuwied GmbH über interessante Produkte per E-Mail/telefonisch informiert.

Widerspruchsbelehrung: Sie können der Verarbeitung oder Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Markt- oder Meinungsforschung bei der LPV LEBENSMITTEL PRAXIS VERLAG Neuwied GmbH (verantwortliche Stellen i.S.d. BDSG) widersprechen.



**Sonntag, 18. April 2010
bei Globetrotter Ausrüstung
in Köln**

**Expansions-Offensive:
Wachsen gegen den Trend
Schaffen Sie Ihre eigene Firmenkonzunktur!**

Expansions-Offensive: Wachsen gegen den Trend Schaffen Sie Ihre eigene Firmenkonzunktur!

Programm

09.30 Uhr **Eintreffen der Teilnehmer/Ausgabe der Tagungsunterlagen
Begrüßung**
Moderation: Udo Mett, Redaktion handelsjournal

09.45 Uhr **Wachstum generieren – auch in schwierigem Marktumfeld**
Dr. Andreas Kaapke, Institut für Handelsforschung (IfH), Köln
anschl. Fragen/kurze Diskussion

Expansionsfeld Ladengeschäft

10.30 Uhr **Umsatz rauf, Kosten runter: Wege zu mehr Umsatz und Gewinn**
Thomas Grunewald, BBE Retail Experts, Köln/Hamburg

11.00 Uhr **Kaffeepause**

11.30 Uhr **Globetrotter Ausrüstung – die Erfolgsstory des Outdoor-Spezialisten**
Klaus Weichbrodt, Globetrotter Ausrüstung, Köln
anschl. Fragen/kurze Diskussion zum Themenblock

12.15 Uhr **Hausrundgang Globetrotter Ausrüstung mit Klaus Weichbrodt**

13.15 Uhr **Mittagspause**

Expansionsfeld Franchising

14.00 Uhr **Starke Konzepte schnell multiplizieren und Marktnischen besetzen**
Dr. Andreas Kaapke, Institut für Handelsforschung (IfH), Köln

14.30 Uhr **Vom Franchise-Pionier zum Marktfaktor im Schuh-Einzelhandel**
Jochen F. Obrecht, Quick Schuh Handelsgesellschaft mbH & Co. KG, Mainhausen
anschl. Fragen/kurze Diskussion zum Themenblock

15.15 Uhr: **Kaffeepause**

Expansionsfeld E-Commerce

15.45 Uhr **Online zu neuen Kunden – die Chancen des Internets als zentraler
Kommunikations- und neuer Vertriebskanal**
Dr. Kai Hudetz, E-Commerce-Center Handel (ECC)

16.15 Uhr **Vom Ladengeschäft zum expansiven Multi-Channel-Unternehmen**
Dr. Joachim Stoll, Leder Stoll, Frankfurt (www.koffer24.de)
anschl. Fragen/kurze Diskussion zum Themenblock

17.00 Uhr **Ende**

Expansions-Offensive: Wachsen gegen den Trend Schaffen Sie Ihre eigene Firmenkonzunktur!

Innovative und selbstbewusste Einzelhändler, die mit kreativen Konzepten auf Nachfrageschwankungen reagieren, neue Wege im Vertrieb beschreiten, ihre Mitarbeiter schulen und motivieren und ihre Kunden sorgsam und nachhaltig pflegen, haben die besten Chancen, „schwierige Zeiten“ zu überstehen und Erfolge zu feiern.

Als exzellentes Beispiel dafür gilt der Gastgeber Globetrotter Ausrüstung mit seinem international einmaligen Outdoor-Erlebniskonzept mitten in der Kölner City.

Das handelsjournal PRAXIS FORUM stellt Ihnen „live“ erfolgreiche Handelskonzepte vor, die Ihnen hautnah von Einzelhändlern und Branchenexperten präsentiert werden. Marktübersichten, Praxisbeispiele, Erfolgslösungen und der Erfahrungsaustausch mit Kollegen stehen dabei im Vordergrund.

Referenten



Thomas Grunewald, Geschäftsführer BBE Retail Experts Unternehmensberatung GmbH & Co. KG, Köln/Hamburg
Gegründet als BBE Unternehmenberatung 1953 in Köln, hat das Consulting-Unternehmen seine Wurzeln im Einzelhandel. Mit ihren praxisnahen Analysen und Konzepten gelten die BBE Retail Experts inzwischen weit über den Einzelhandel hinaus als Seismographen für Markt- und Verbrauchertrends.



Dr. Kai Hudetz, Bereichsleiter E-Commerce Center Handel (ECC), Köln
Seit seiner Entstehung vor über zehn Jahren verfolgt und begleitet das zum Institut für Handelsforschung (IfH) gehörende ECC Handel den anhaltenden Boom im Online-Handel. Mit engem Bezug zur Handelpraxis erforscht das Kompetenzzentrum neue Entwicklungen und Trends im E-Commerce und hat damit schon vielen Unternehmen den Weg in den Online-Handel geebnet.



Dr. Andreas Kaapke, Geschäftsführer Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH)
Das IfH widmet sich neben den generellen Aufgaben des Handelsmanagements insbesondere Fragen des internen Controllings sowie Fragen des Marketings und des Vertriebs. Primär setzt es sich mit Fragestellungen aus den Bereichen Betriebsvergleich, Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, Stadtmarketing, Standortanalysen und Qualitätsmanagement auseinander.



Jochen F. Obrecht, Geschäftsführer Quick Schuh Handelsgesellschaft mbH & Co. KG, Mainhausen
Quick Schuh, ein Tochterunternehmen der Ariston Nord-West-Ring Schuheinkaufsgenossenschaft, gehört zu den Pionieren im Franchising. Mit einem auf modische und preiswerte Schuhe spezialisierten Sortiment wurde 1970 das erste Partnergeschäft eröffnet. Inzwischen zählt das System in Deutschland rund 200 Franchise-Nehmer mit insgesamt über 400 Läden. 200 weitere Läden sollen folgen.



Dr. Joachim Stoll, Geschäftsführer der Leder Stoll OHG und der koffer24 GmbH, Frankfurt
Parallel zu seinem stationären Lederwaren-Fachgeschäft in der Frankfurter City und einer weiteren Filiale in der Main-Metropole betreibt das Unternehmen Stoll einen Online-Shop für Lederwaren und Lederbekleidung unter www.koffer24.de und ist damit ein Paradebeispiel für die erfolgreiche Umsetzung einer ausgeklügelten Multi-Channel-Strategie.



Klaus Weichbrodt, Filialleiter Globetrotter Ausrüstung, Köln
Die Kölner Filiale des Outdoor-Spezialisten fungiert als Flaggschiff des Hamburger Unternehmens Globetrotter Ausrüstung. Mitten in der Kölner City ist kompromisslos das umgesetzt worden, was Marketing-Strategen gemeinhin als Erlebnishandel definieren, der Kunden von weit her anlockt und begeistert und dem Unternehmen zweistellige Zuwachsraten beschert.