

MEDIEN-INFORMATION



05.12.2018

Fachkonferenz Handel – Local Heroes: Erfolgskriterien für Fortgeschrittene

Mehr als 200 Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem baden-württembergischen Einzelhandel treffen sich am Donnerstag (06.12.2018) in Stuttgart zur 12. Fachkonferenz Handel des Handelsverbandes Baden-Württemberg e.V. Im Fokus der Veranstaltung stehen viele praktische Beispiele, wie erfolgreiche Handelsunternehmen die Beziehung zwischen Händler und Kunde gestalten – digital und stationär.

Heute geht es beim Shoppen nicht mehr nur um Spaß, sondern um die Geschichte des Prozesses. Der Kunde möchte umgarnt werden und die Emotionen spüren können. Das eigentliche Produkt wird mehr und mehr zur Nebensache.

Vor diesen Herausforderungen steht nun der mittelständische Handel und fragt sich: Welches Konzept ist gut? Wo soll ich anfangen? Denn das sind die Herausforderungen der Zukunft.

Auf diese und andere Fragen versuchen unsere Fachreferenten Antworten zu finden – indem sie ihre Geschichten erzählen. Denn jeder unserer Referenten hat mit seinem Konzept Erfolg im Markt. Es gilt das Motto: Von den Besten lernen!

Auch in diesem Jahr hat der Handelsverband Baden-Württemberg gemeinsam mit den Partnern der Veranstaltung – der Deutschen Post und den Volksbanken Raiffeisenbanken – Macher aus dem Einzelhandel eingeladen, die diese Herausforderung angenommen haben.

Der Neurowissenschaftler **Prof. Dr. Henning Beck** verknüpft echte Wissenschaft mit packender Unterhaltung. In seinem Vortrag erklärt er, warum uns neue Perspektiven neugierig machen, wie auch Händler originelle Lösungen entwickeln und welches Umfeld sie dafür benötigen.

Thomas Gutberlet, Geschäftsführer des Lebensmitteleinzelhändlers tegut will die Frage beantworten, was ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Fulda dazu bewegt, sich mit einem Global Player einzulassen. Denn seit eineinhalb Jahren arbeitet tegut mit Amazon Fresh zusammen. Thomas Gutberlet will veranschaulichen, welche Ziele tegut mit seinen Eigenmarken, Bioprodukten und vielen weiteren Artikeln auf Amazon verfolgt und erreicht.

Erfolg braucht Verbündete!

Handelsverband Baden-Württemberg
Neue Weinsteige 44
70180 Stuttgart
Tel: 0711-64864-0
Fax: 0711-64864-24

www.hv-bw.de | www.handel-scout.de | www.handel-scout-akademie.de

Friedrich Werdich, Geschäftsführer beim Schuhhaus Werdich, legt größten Wert auf eine authentische, fachkundige Beratung des Kunden. Seit 2006 betreibt das Unternehmen – das 1895 in Wangen im Allgäu gegründet wurde und mittlerweile zu den 20 größten Schuhfachhändlern in Deutschland gehört – auch einen eigenen Onlineshop. Deshalb spricht Werdich über die Digitalisierung des Schuhhandels.

„Raus aus der Vergleichbarkeit – rein in die Eigenmarke!“, propagiert **Matthias Pohl**, Geschäftsführer beim Zoohaus Kölle. In seiner Präsentation präsentiert er Tipps und Tricks für Nachmacher.

Den Weg einer Koch-App zur vernetzten Food-Plattform der Zukunft beschreibt **Verena Hubertz**, Geschäftsführerin und Gründerin der App Kitchen Stories. Sie zeigt auf, welche Auswirkung der Erfolg der Food-App für den Handel haben könnte.

Hermann Hutter, der Präsident des Handelsverbandes Baden-Württemberg, der selbst stationär und online aktiv ist, bringt es auf den Punkt, wie erfolgreiche Handelsunternehmen die Beziehung zwischen Händler und Kunde gestalten sollten: „Die Atmosphäre in einem Geschäft, die persönliche Ansprache sind sehr wichtig. Richtig gut ausgespielt, sind diese beiden Faktoren unschlagbar. Große Online-Händler werden besser und noch größer, das ist gar keine Frage, auch was das Thema Beratung anbelangt. Hier wird der stationäre Handel im Grunde kopiert. Aber wenn der stationäre Handel seine Stärken richtig gut ausspielt und Online und Offline intelligent verknüpft, dann ist er unschlagbar. Diese Entwicklung spiegelt sich in den Vorträgen und Ausführungen unserer Fachreferenten wider.“

Kontakt: Hilmar Pfister, Pressesprecher, Telefon 0711 6486446, Mobil 0160 7455515,
E-Mail: pfister@hv-bw.de

Hintergrund:

Der Handelsverband Baden-Württemberg ist der Spitzenverband für den Einzelhandel in Baden-Württemberg und vertritt die politischen Interessen von über 40.000 Handelsunternehmen in Baden-Württemberg gegenüber Politik und Gesellschaft. Seine Mitgliedsunternehmen berät und informiert er rechtlich, betriebswirtschaftlich sowie auf fachlich relevanter Ebene. Mit vielen verschiedenen Veranstaltungen wie beispielsweise Branchentage, Jahresmeetings oder Fachkonferenzen und Aus- und Weiterbildungsangebote sowie Initiativen, Partnerverträgen, Formularverträgen, Positionspapieren und Spezialinformationen sowie zahlreiche Fortbildungsangeboten bietet der Verband wertvolle Mehrwerte für seine Mitglieder.

Der Handel stellt den drittgrößten Wirtschaftszweig in Baden-Württemberg dar mit 500.000 sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmern, ca. 18.000 Auszubildenden und einem Umsatz von ca. 90 Mrd. Euro. Der Verband bietet zudem mit der Dienstleistungsplattform www.handel-scout.de eine Art „Wikipedia“ für den Handel an, welche angereichert mit Partnern aus den einzelnen Dienstleistungsbereichen und deren Wissen, für einzelne Bereiche Lösungen darlegen. Das daran angegliederte Weiterbildungsangebot www.handel-scout-akademie.de setzt sich aus zwei Bausteinen zusammen: Präsenzs Schulungen und E-Learning.

Erfolg braucht Verbündete!

Handelsverband Baden-Württemberg
Neue Weinsteige 44
70180 Stuttgart
Tel: 0711-64864-0
Fax: 0711-64864-24

www.hv-bw.de | www.handel-scout.de | www.handel-scout-akademie.de