

HANDEL
KONSUM
GÜTER

10.

TREND- UND HANDELS-FORUM

KÖLN 2005

Mittwoch, 15. Juni 2005
Maritim Hotel Köln

ZURÜCK IN
DIE ZUKUNFT.
VERBRAUCHER UND
HANDEL AUF DEM
WEG NACH 2015

TAGUNGSPROGRAMM
& ANMELDUNG

Partner:



Einzelhandels- und Dienstleistungs-
verband Köln e.V.



Industrie- und Handelskammer
zu Köln



Zentralverband Gewerblicher
Verbundgruppen e.V.

Wir entwickeln Potenziale.

BBE
UNTERNEHMENSBERATUNG

HERZLICH WILLKOMMEN

Sehr geehrte Damen und Herren,
der deutsche Verbraucher will seit
langem nicht mehr wie er soll: Er spart statt zu
konsumieren!



- Wie werden sich Verbraucher und Handel bis 2015 entwickeln?
- Wie können sich Unternehmen verschiedenster Art dabei profilieren?
- Was können Städte und Gemeinden dazu beitragen?

Diese und andere Fragen stehen im Mittelpunkt des **10. Trend- und Handels-Forums am 15. Juni 2005** in Köln, das wir von der BBE für Sie erneut im **Hotel Maritim** ausrichten.

Kommen Sie zu uns, erleben Sie die Ideen-Vorträge interessanter Referenten.

- Nutzen Sie den **Frühbucherrabatt bis zum 18. April 2005!**

Wir freuen uns, Sie begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen



Ulrich Eggert

**INFORMIEREN SIE SICH DETAILLIERT ÜBER
PROGRAMM UND REFERENTEN IM INNENTEIL!**

UNSERE REFERENTEN

● Ulrich Eggert

Diplom-Kaufmann, Trend-Spezialist der BBE Unternehmensberatung GmbH, Köln, Verfasser zahlreicher Studien und Bücher, umfangreiche Vortragstätigkeit.

● Harald Ewig

Diplom-Kaufmann, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Partner der PwC Deutsche Revision AG, PricewaterhouseCoopers, Düsseldorf. Schwerpunkte: Handels- und steuerrechtliche Unternehmensgestaltungen bei gewerblichen Verbundgruppen, Einzel- und Großhandelsunternehmen.

● Thomas Grunewald

Diplom-Kaufmann, Unternehmensberater, Prokurist der BBE Unternehmensberatung GmbH, Köln, und Leiter des Bereiches Standort.

● Ansgar Dehlmann

Kreativ-Direktor der Event-Agentur facts + fiction, Köln.

● Jörg Krauthäuser

Geschäftsführender Gesellschafter der Event-Agentur facts + fiction, Köln.

● Lovro Mandac

Diplom-Kaufmann, Vorstandsvorsitzender Kaufhof Warenhaus AG und Chairman of the Board of Directors der Immo S.A., Brüssel. Nach Tätigkeiten in Industrie und Tourismus seit 1987 im Kaufhof-Konzern mit unterschiedlichen Führungsaufgaben betraut.

● Wilhelm Josten

Diplom-Kaufmann, Gründungsgeschäftsführer und Mitinhaber der Filialkette für Wohnaccessoires Butlers, Köln.

● Klaus Reuter

Diplom-Kaufmann, Steuerberater und Gesellschafter der Goldkopf Parfümerie, Köln.

● Prof. Dr. Claudius A. Schmitz

Ordentlicher Professor an der Gesamthochschule Gelsenkirchen für das Fachgebiet Handel; Unternehmensberater, Fachautor und vielfacher Referent, Krefeld.

ab

08.30 Einlass; Kaffee-Empfang

09.30 Begrüßung und Einführung in das Tagungsprogramm

09.40 Ulrich Eggert und Harald Ewig

10.40 **HANDEL 2015: PRÄSENTATION DER ERGEBNISSE EINER AKTUELLEN SZENARIO-STUDIE ALS GEMEINSCHAFTS-PROJEKT VON PWC – PRICEWATERHOUSECOOPERS UND DER BBE UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH, KÖLN**

- Die großen Entwicklungslinien im deutschen Handel bis 2015
 - Umsätze, Marktanteile, Branchen
 - Neue Formate, Erfolgsfaktoren, qualitative Entwicklungen
 - Ein Szenario-Forschungsprojekt unter Einbezug relevanter Experten
 - s. Ausklappteil
-

10.40 Kaffee-Pause

11.10 Thomas Grunewald

11.50 **PROFESSIONALISIERUNG VON STADT-, CITY- UND STRASSEN-MARKETING: NICHT MASSE SONDERN KLASSE**

- Regionen-Profilierung jenseits von Tombola, Esoterik, Bockwurst und Bier
- Wettbewerb als Ausgangspunkt der Profil-Erarbeitung
- Erfahrung nutzen - Erfolge planbar machen
- BID's und PPP als neue Strategie-Komponenten

11.50 Jörg Krauthäuser + Ansgar Dehlmann

12.40 **EVENT-MARKETING: LEBENDIGE STADT - LEBENDIGER HANDEL**

- Stadt, Handel und Dienstleistung - eine untrennbare Symbiose zum Vorteil aller
 - Eine Multimedia-Präsentation regionaler Event-Möglichkeiten an konkreten Beispielen
-

12.40 Mittagspause
13.40

13.40 Prof. Dr. Claudius A. Schmitz

14.20 **ZUKUNFT VERBRAUCHER – WIE TICKT DER KUNDE IN DER HEUTIGEN ZEIT?**

- Entwicklung der Verbraucherstrukturen und des Verbraucherverhaltens
- Entscheidungen auf Basis emotionaler Mehrwerte
- Auswirkungen auf den Handel: Strategie-Ansätze

14.20 Klaus Reuter

14.50 **DER „LOCAL HERO“ GOLDKOPF PARFÜMERIE AUF DEM WEG NACH 2015: ERFOLGREICHE PLATZHIRSCH-STRATEGIE IN HARTEM WETTBEWERB**

- Mikro-Marketing im permanenten Erfolgs-Streß
- Kundenbindung durch Mitarbeiter-Orientierung
- Beständigkeit schafft MARKE – Marke schafft Standhaftigkeit

14.50 Wilhelm Josten

15.20 **DER „KLEINE RIESE“ BUTLERS AUF DEM WEG NACH 2015: FILIAL-EXPANSION DURCH AKTUELLE BEDARFSORIENTIERUNG.**

- Kundenbedürfnisse und Bedarfsweckung prägen den Einkauf
 - Erlebnisorientierte Präsentation und ständiges Marketing-Controlling sind die halbe Miete
 - Schnelle Expansion durch multiple Strategie
-

15.20 Kaffee-Pause

15.50 Lovro Mandac

16.30 **DAS WARENHAUS AUF DEM WEG NACH 2015: PROFILIERUNG DURCH INSZENIERUNG DER MÖGLICHKEITEN**

- Verbraucher begeistern – Kunden gewinnen
- Erfolge schaffen auf stagnierenden Märkten
- Das Galeria-Konzept im zeitlichen Wandel

16.30 Ulrich Eggert

17.00 **VERKAUFST DU NOCH ODER LÖST DU SCHON PROBLEME? DER HANDEL DER ZUKUNFT AUF DEN MÄRKTEN DER ZUKUNFT**

- Was läuft? Was geht? Was wird verlangt? – jenseits von Discount und Trash-Märkten
 - Problem-Lösung: Ware + Dienstleistung + Service als Zukunftsaufgabe
 - Bedarfsweckung, Bedarfsorientierung statt Bezugsquellen-Orientierung
 - Der „neue Mittelstand“ im Handel: Wie sieht er aus? Was bringt ihm den Erfolg?
-

gegen

17.10 **Ausklang und Abschluss der Veranstaltung**

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

FORUMSgebÜHR / ANMELDEBEDINGUNGEN

Die TeilnahmegebÜhr für das eintägige Forum beträgt € 395,- zzgl. MwSt. pro Person. Der **Frühbucherrabatt** bei Anmeldung bis 18. April beträgt € 75,- pro Person. Melden Sie mehr als eine Person aus Ihrem Unternehmen zur Teilnahme am Forum an, erhalten Sie einen Nachlass von € 75,- für jeden weiteren Teilnehmer.

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung und Rechnung. Einlass zum Forum kann nur gewährt werden, wenn Ihre Zahlung vor Beginn beim Veranstalter eingegangen ist. In der TeilnahmegebÜhr sind Vortragsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen enthalten.

RÜCKTRITT

Bei Absagen nach dem 16.05.2005 oder Nicht-Erscheinen wird die gesamte ForumsgebÜhr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers durch eine andere Person ist ohne Voranmeldung selbstverständlich möglich. Der Veranstalter behält sich Referenten- sowie Themenänderungen aus dringendem Anlass vor.

REGISTRIERUNG

Der Forums-Empfang ist ab 8:30 Uhr für Sie geöffnet. Dort erhalten Sie Ihre Namensschilder und Vortragsunterlagen.

BITTE FÜLLEN SIE DEN UMSEITIGEN ANMELDE-COUPON AUS!

KONTAKT

BBE Unternehmensberatung GmbH
Frau Edith Persch / Herr Ulrich Eggert
Gothaer Allee 2

50969 Köln

Telefon: 02 21 / 9 36 55 -300/-301

Telefax: 02 21 / 9 36 55 -322/-202

e-Mail: persch@bbeberatung.com

Internet: www.bbeberatung.com

SPECIAL OFFER

Die BBE Unternehmensberatung GmbH, Köln, und PwC - PricewaterhouseCoopers, Deutsche Revision AG, Düsseldorf, präsentieren auf dem 10. Trend- und Handelsforum 2005 **erstmalig** die Ergebnisse der momentan in Entwicklung befindlichen gemeinsamen Studie

SZENARIO HANDEL 2015

Dieses Projekt basiert auf umfangreichen **Desk-Recherchen**, **Expertenbefragungen** sowie **Hinzuziehung aktueller Projekte** verschiedenster Institute über die Entwicklung des Handels und der Wirtschaft für die nächsten 10 Jahre.

Die Studie versucht aus der Sicht eines optimistischen, pessimistischen und realistischen Planungs-Korridors die Zukunft des Handels zu eruieren. Dabei werden alle relevanten **Rahmenbedingungen** der Handelsentwicklung wie Bevölkerung, Einkommen, Sparen, Wirtschaftswachstum, Vorsorge, Preise, Internationalisierung etc. etc. ausgiebig recherchiert und ihre Auswirkungen auf den Handel verifiziert.

Die **Umsätze des Handels** heute und morgen - 2015 insgesamt sowie nach **Branchen** und **Betriebsformen** einschließlich neuer Formate bilden einen Schwerpunkt der Ergebnisse.

Des Weiteren stehen stehen **qualitative Faktoren** im Vordergrund wie RFID und sonstige **Technisierung** des Handels, **Entwicklung neuer Handelsformate**, Erfolgsfaktoren und **strategische Ansätze** zur Umsatzgenerierung.

Als Teilnehmer des 10. Trend- und Handels-Forums erhalten Sie hiermit die Gelegenheit, bei Anmeldung bis 18. April 2005 diese Studie in **Vorab-Subskription** zu einem Sonderpreis von **€ 985,-** statt € 1.285,- plus MwSt. zu beziehen.

Die Studie selbst wird im **Juli 2005** ausgeliefert.



ANMELDECOUPON

TELEFAX 02 21 / 9 36 55-322 / -202

Ja, ich melde mich für € 395,- verbindlich zum
10. TREND- UND HANDELS-FORUM KÖLN am
Mittwoch, den 15. Juni 2005, Hotel Maritim Köln, an.

1

Name, Vorname

Funktion

Firma

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

e-Mail

Ich nutze den **Frühbucherrabatt** von **€ 75,-** pro
Person bei Anmeldung bis **18. April 2005**.

Ich melde verbindlich ____ zusätzliche Person(en)
aus unserer Firma an. Jeder weitere Teilnehmer aus
der gleichen Firma erhält **€ 75,- Nachlass**.

2

Name, Vorname

Funktion

3

Name, Vorname

Funktion

Ich bestelle in Vorab-Subskription zusätzlich die BBE-
Studie **SZENARIO HANDEL 2015** zum Sonderpreis von
€ 985,- statt € 1.285,- plus MwSt. bei Lieferung im
Juli 2005.

Ich habe die umseitigen Anmelde- und Bezugsinfor-
mationen gelesen und zur Kenntnis genommen.

Datum / Unterschrift (eine für alle Teilnehmer)