



Bundesverband für den gedeckten
Tisch, Hausrat und Wohnkultur e.V.

ZUKUNFTS- GESCHÄFTE

WOMIT WIR MORGEN
ERFOLGREICH SIND

GPK-BRANCHENTAGUNG

MO./DI., 15./16. JUNI 2015 IN MAINZ

MIT VORABENDPROGRAMM SONNTAG

WILLKOMMEN IN MAINZ

MAINZ, DIE ZWISCHEN WEINBERGEN UND RHEIN GELEGENE KURFÜRSTLICHE STADT IN DER MITTE DEUTSCHLANDS, BIETET DIE MALERISCHE KULISSE FÜR DIE BRANCHENTAGUNG AM 15./16. JUNI 2015.

Das Rahmenthema ist jedoch alles andere als rückwärts gewandt: In diesem Jahr geht es um die Fragen „Womit sind wir in Zukunft erfolgreich?“, „Wie tickt der Kunde der Zukunft?“, „Welche Anforderungen werden an Mitarbeiter in der Zukunft gestellt?“

Dazu werden 25 unterschiedlichste Referenten die Themen zielorientiert aufbereiten und vortragen: Experten sprechen für das jeweilige Fachgebiet und es gibt viel Best Practice mit zahlreichen Praktikern verschiedener Vertriebswege und Unternehmensformen.

Die GPK-Branchentagung 2015 befasst sich mit den Sortimenten, Themen und Vertriebskanälen rund um Kochen, Essen, Genießen und dekorative Wohnausstattung:

- Welche unterschiedlichen Entwicklungen im Handel und in der Markenindustrie sind in den kommenden fünf Jahren zu erwarten?
- Wie sind die Vertriebskanäle aufgestellt, wie steht es um ihre Chancen und ihre Risiken, welche Leistungen erbringen sie für die Marken?
- Wie findet Konsum in der Zukunft statt? Wie informieren sich die Kunden, wie werden sie animiert?
- Wie steht es um die Innovationsfähigkeit des Handels in den Innenstädten? Wie um die Innovationsfähigkeit großflächiger Handelsformen? Und welchen Handlungsrahmen haben Politiker, denen es um die Attraktivität ihrer Städte geht?
- Warum bedarf es immer des Menschen im Verkaufsprozess?
- Wie gewinnen Händler die für sie besten Mitarbeiter?

Vier parallele Praxis-Workshops werden jeweils zweimal angeboten, so dass die Teilnehmer aus einem vielfältigen Angebot auswählen können. Sie befassen sich mit Kalkulation und Kennziffern, mit Modellen des Online-Vertriebs, mit Sortimentsperformance und Category Management sowie mit Strategieentwicklung.

Die Tagung ist nicht darauf ausgerichtet, fertige Rezepte zu liefern, das wäre unaufrichtig. Sie vermittelt Erkenntnisse, sie zeigt erfolgreiche Praxisbeispiele, sie wird aber auch Fragen offen lassen müssen. Provokante Aussagen sind durchaus gewollt, denn die Veränderungsgeschwindigkeit ist schneller als je zuvor. Ein „weiter so wie bisher“ wird es nicht geben.

Die Vielfalt der Tagung spiegelt sich in der Teilnehmer-schaft wider: Handel, Industrie, Dienstleistung und Journalisten sind gleichermaßen angesprochen, also Menschen, die in der und für die Living-Branche mit Schwerpunkt Tisch- und Küchenausstattung, Wohn-accessoires und Dekoration tätig sind. Der Fachhandel ist traditionell die Kernzielgruppe.

Bereits am Sonntagabend lädt Weber-Stephen in seine Grillakademie ein, wobei die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Montag setzen alle Teilnehmer für den Branchenabend auf die Rheininsel Nonnenau über. Rund um die Tagung und in den Pausen ist Zeit für Kommunikation und für Sponsoren, die sich auf Info-Ständen präsentieren.

Der Bundesverband dankt allen Sponsoren, die mit Ihrer finanziellen Unterstützung eine so attraktive Tagung mit einer so großen Zahl an Referenten möglich macht.



HAUPTSPONSOREN



PROGRAMM MO. 15.06.15



Thomas Grothkopp

Tagungsleitung

Thomas Grothkopp

Geschäftsführer Bundesverband für den gedeckten Tisch, Hausrat und Wohnkultur, Köln



Jan Sebastian

09.00 UHR BEGRÜßUNG

Jan Sebastian

Juwelier Willenberg, Mainz und Vorsitzender des Einzelhandelsverbandes Mittelrhein-Rhein Hessen-Pfalz



Gerald Funk

ZUKUNFTSGESCHÄFTE

Erfolg kommt nicht von selbst

Gerald Funk

Geschäftsführer Cucinella, Starnberg und Präsident Bundesverband für den gedeckten Tisch, Hausrat und Wohnkultur

ALLES ONLINE, ODER WAS?

Szenario 2020 – Geschäftsmodelle der Zukunft

Dr. Kai Hudetz

Geschäftsführer Institut für Handelsforschung, Köln



Dr. Kai Hudetz

10:30 UHR KAFFEE & KOMMUNIKATION

11:15 UHR

DIE WARE SUCHT SICH IHREN WEG?

Vier von vielen Vertriebsmodellen als Best Practice

- VOM NATIONALEN MARKTFÜHRER ZUM GLOBALISIERTEN KONZERN

WMF und Verbraucher treffen sich an vielfältigen Stellen

Peter Feld

Vorsitzender des Vorstandes der WMF, Geislingen

- EIN FACHGESCHÄFT GEHT MULTICHANNEL

Kompetent als Fachhändler, Eventmanager und Onliner

Thomas Grimme

Geschäftsführer Theodor Bley, Cloppenburg

- PURE ONLINE ALS BRANCHENSPEZIALIST

Kompetenz und Service sind wichtiger als Preis und Rabatt

Frank Levita

Geschäftsführer Design 3000, Erbach

- FACHABTEILUNG WIE EIN FACHGESCHÄFT FÜHREN?

Möbelhäuser denken anders als Fachhändler

Andreas Knappstein

Geschäftsführer Möbel Knappstein, Schmallenberg

VORSTELLUNG DER WORKSHOPTHEMEN

13.00 UHR MITTAGSPAUSE

14.00 UHR 1. WORKSHOP-DURCHGANG

15.00 UHR KAFFEE & KOMMUNIKATION

15.30 UHR 2. WORKSHOP-DURCHGANG

KURZPRÄSENTATION DER WORKSHOP-ERGEBNISSE

16.45 UHR

WER WIR SIND UND WAS WIR WOLLEN

Die neue Generation Kunde

Philipp Riederle

Experte der Generation Y

18.30 UHR BUSTRANSFER ZUM BRANCHENABEND



Philipp Riederle

DIE WORKSHOPS IM EINZELNEN

WORKSHOP 1

RENTABILITÄT

Kosten und Kennziffern wissen und vergleichen: „Augen zu und durch“ führt unweigerlich in die Pleite. Doch die Branche bietet Beratung und Benchmarks.



Dark Nagel



Nicolaus Sondermann

Dark Nagel

Geschäftsführer WSG, Bielefeld

Nicolaus Sondermann

Stv. Bereichsleiter Betriebsvergleiche und Controlling Institut für Handelsforschung, Köln

WORKSHOP 2

MULTICHANNEL PRAXIS

Es gibt nicht die eine Lösung, online präsent zu sein und zu verkaufen. Aber mehrere Optionen, von denen zwei tragfähige präsentiert und diskutiert werden.



Stefan Paffenholz



Hermann Hutter

Stefan Paffenholz

Bereichsleiter Multichannel EK/servicegroup, Bielefeld

Hermann Hutter

Geschäftsführer Carl Abt, Ulm

SPONSOREN



Kochen mit Leidenschaft.



PROGRAMM DI. 16.06.15



Andreas Steinle

09.00 UHR

DIE ZUKUNFT DES KONSUMS

Kundensehnsüchte von morgen

Andreas Steinle

Geschäftsführer Zukunftsinstitut, Frankfurt/Main



Ramin Goo

EIN NEUES GESCHÄFTSMODELL FÜR SEHNSUCHT NACH KOCHEN UND GENIESSEN

Kochhaus verbindet Kochlust mit Convenience

Ramin Goo

Geschäftsführer Kochhaus, Berlin



Bert Martin Ohnemüller

HANDEL IST IMMER DIE BEGEGNUNG VON MENSCHEN

Was wir aus Hirnforschung, Evolutionsbiologie und 30 Jahren POS-Erfahrung für den Umgang mit Kunden und Mitarbeitern lernen können

Bert Martin Ohnemüller

Geschäftsführer Neuromerchandising Group, Frankfurt/Main



Thaddäus Rohrer

MITARBEITERINNEN ALS ERFOLGSGARANTEN

Woran man gute Mitarbeiter erkennt und wie man sie binden kann

Thaddäus Rohrer

Unternehmens- und Personalberater, Werl

11.15 UHR KAFFEE, KOMMUNIKATION UND AUSSCHECKEN

12.00 UHR INNOVATIONSFÄHIGKEIT VON HANDELSSTANDORTEN

- FREIZEITMÄRKTE BRAUCHEN PROFIL, FREQUENZ UND KUNDENDENKE
Selbermachen, Wohlfühlen, Aufblühen und jede Menge Service
Dr. Nektarios Bakakis
Geschäftsführer Knauber Freizeit, Bonn



Dr. Nektarios Bakakis

- GENERALIST UND SPEZIALIST ZUGLEICH
Warenhäuser stehen für Anspruch, Beratung und attraktive Innenstädte
Lovro Mandac
Aufsichtsratsvorsitz Galeria Kaufhof, Köln und Vizepräsident Handelsverband Deutschland, Berlin



Lovro Mandac

- ERFOLGREICHE HANDELSKONZEPTE FÜR DIE ATTRAKTIVITÄT UNVERZICHTBAR
Wie Innenstädte unter Leerstand leiden, was Politik leisten kann und was nicht
Thomas Feser
Oberbürgermeister der Stadt Bingen am Rhein und Sprecher des Bündnisses ehemaliger Hertie-Standorte



Thomas Feser

DAS BESTE!

Der Mensch besteht aus Liebe, Wahnsinn und der Lust auf Vergnügen. Eine schonungslose Analyse eines der vielseitigsten Kabarettisten.

Lars Reichow

Moderator, Kabarettist und Entertainer, Mainz



Lars Reichow

14.00 UHR MITTAGSIMBISS/LUNCHPAKETE

TREFFEN VERSCHIEDENER ERFA-GRUPPEN

DIE WORKSHOPS IM EINZELNEN



Jana Rauls



Jana Urban

WORKSHOP 3

SORTIMENTS PERFORMANCE

GfK hat die besten Informationen über Artikel und Abverkauf. Das Category Management-Projekt hat die besten Erkenntnisse über die optimale Platzierung von Sortimenten und Produkten. Beide zusammen zeigen auf, wie Händler ihre Umsätze optimieren.

Jana Rauls, Jana Urban
Marketing Consultants GfK

Carl Reckers

Category Management Berater, Köln



Carl Reckers

WORKSHOP 4

STRATEGIEKONZEPTE 2020

Vom Grundnutzen zum Zusatznutzen: Alleinstellungsmerkmale bieten. Doch wer bestehende Strukturen nicht infrage stellt, kann auch keine besseren Ergebnisse erwarten.

Hilmar Juckel
Unternehmensberater, Hochheim

Stefan Stukenborg

Country Salesmanager, IKEA Deutschland, Hofheim-Wallau



Hilmar Juckel



Stefan Stukenborg



FACKELMANN



GIFTCOMPANY



CLIP



reisen^{thel}.

ROBBE & BERKING
SILBER

Silit
KOCHKÜPFERTEN, SEIT 1920.

Vitamix.

WOLL
MADE IN GERMANY

WÜSTHOF

ZACK
follow your style

zielonka
WOHNEN & LEBEN

**JETZT
BUCHEN!**

und von starken
Fach-Vorträgen
profitieren!

INFO

PROGRAMM SO. 14.06.15



Am Vorabend lädt Weber-Stephen Deutschland 100 Tagungsgäste zu einem Grillevent in das Kloster Engelthal bei Ingelheim ein. Diese Klosteranlage wurde bereits im Jahr 1290 erstmals erwähnt und war zunächst als Zisterzienser Kloster, später als Mühle und landwirtschaftlicher Betrieb durchgehend in Benutzung. Vor einigen Jahren wurde die Anlage saniert und beherbergt seitdem eine Vinothek und eine hochwertige Veranstaltungsllocation.



ZEITPLAN:

18.30 UHR EMPFANG IM WASEMS
KLOSTER ENGELTHAL

19.30 UHR GRILL- UND KOCHEVENT

22.00 UHR TRANSFER INS
TAGUNGSHOTEL

ABEND- VERANSTALTUNG MO. 15.06.15

Genießen Sie den Branchenabend am Montag bei sicherem Wetter und Urlaubsstimmung „pur“. Mit der Fähre setzen Sie auf die Insel Nonnenau über. Ein wunderschöner, kurzer Fußweg führt Sie zur Rheinterrasse unter einem Mammutbaum. Lassen Sie bei Cocktails und Livemusik den Alltag hinter sich und kommen Sie bei lockerer Atmosphäre mit Kollegen und Lieferanten ins Gespräch.



TAGUNGSHOTEL

ATRIUM HOTEL

Flugplatzstraße 44, 55126 Mainz
Tel: 06131 491-0, Fax: 06131 491-128
info@atrium-mainz.de
www.atrium-mainz.de

ZIMMERPREISE

Von Sonntag, 14.06. auf Montag, 15.06.2015

Einzelzimmer Standard: 85 €

Doppelzimmer Standard: 55 € pro Person
inklusive Frühstück und MwSt.

Von Montag, 15.06. auf Dienstag, 16.06.2015

Einzelzimmer Standard: 135 €

Doppelzimmer Standard: 80 € pro Person
inklusive Frühstück und MwSt.

TAGUNGSGEBÜHREN

Inkl. Programm, Abendveranstaltung, Tagungsunterlagen sowie Kaffeepausen und Mittagessen an beiden Tagungstagen:

Teilnahmegebühr: 475 € zzgl. MwSt.

Sonderpreis für Mitglieder
der Einzelhandelsorganisation
und Sponsoren:

275 € zzgl. MwSt.

*ab dem 2. Teilnehmer eines Unternehmens reduziert sich die
Tagungsgebühr um 30 €.*

STORNIERUNGEN

Bis zum **31.05.2015** wird eine Bearbeitungsgebühr von 50 € erhoben. Bei Absage nach dem **31.05.2015** oder Nicht-Erscheinen wird die gesamte Teilnehmergebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers durch eine andere Person ist ohne Bearbeitungsgebühr möglich.

IDEELLER TRÄGER

Bundesverband für den gedeckten Tisch,
Hausrat und Wohnkultur e.V., Köln
gpk@einzelhandel.de; www.gpk-online.de

VERANSTALTUNGSDURCHFÜHRUNG

GPK Verlags-@ Service GmbH
Frangenheimstr. 6, 50931 Köln
Tel. 0221/94083-23 Fax. 0221/94083-90

ANSPRECHPARTNER

Thomas Grothkopp (Leitung und Programm)

gpk@einzelhandel.de

Cathrin Klitzsch (Programm und Referenten)

cathrin.klitzsch@einzelhandel.de

Kathrin Schnabel (Organisation)

kathrin.schnabel@einzelhandel.de

ANTWORTBOGEN

Bitte kopieren und per Fax oder Post an

FAX: 0221/94083-90

GPK Verlags-@ Service GmbH, Frangenheimstraße 6, 50931 Köln

Folgende Personen nehmen teil

Tagung

Rahmenprogramm Sonntag (kostenlos)**

1. Vorname Name	E-Mail
-------------------	--------

 475 €
zzgl. MwSt. 275 €*
zzgl. MwSt. Abend

2. Vorname Name	E-Mail
-------------------	--------

 445€
zzgl. MwSt. 245 €*
zzgl. MwSt. Abend

3. Vorname Name	E-Mail
-------------------	--------

 445 €
zzgl. MwSt. 245 €*
zzgl. MwSt. Abend

4. Vorname Name	E-Mail
-------------------	--------

 445 €
zzgl. MwSt. 245 €*
zzgl. MwSt. Abend

* Sonderpreis Mitglieder und Sponsoren

** Begrenzte Kapazität (100 Pers.), die Buchungen werden nach Eingang vorgenommen.

Ort Datum	Unterschrift Firmenstempel
-------------	------------------------------

Der Teilnehmerpreis beinhaltet die Tagungsunterlagen, Download-Charts, Mittagessen und Kaffeepausen an beiden Tagen sowie den Branchenabend inkl. Buffet und Getränke.

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine **Anmeldebestätigung und Rechnung**.

Stornierungen:

Bis zum **31.05.2015** wird eine Bearbeitungsgebühr von **50 €** erhoben. Bei Absage nach dem **31.05.2015** oder Nicht-Erscheinen wird die gesamte Teilnehmergebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers durch eine andere Person ist jederzeit ohne Bearbeitungsgebühr möglich.

Der Veranstalter behält sich Referenten- sowie Themenänderungen aus dringendem Anlass vor.

Gestaltung: hutter-trade.com | hut141300
Fotos: © Wasems Kloster Engelthal; Rüdiger Mosler

HAUPTSPONSOREN

