

Handel (n) in Zukunft

21. Sept. 2009 in Düsseldorf • 24. Sept. 2009 in Wien • 5. Okt. 2009 in Stuttgart • 7. Okt. 2009 in Hamburg

Vorsitzender:

Ulrich Eggert, Ulrich Eggert Consulting

Referenten:

Michael Benz
OXID eSales AG

Jens Bork
Jos de Vries The Retail Company BV

Dr. Jens Butenandt
TÜV SÜD Product Service GmbH

Stefan Herold
Softlution Deutschland GmbH

Fabian Keller
Publicis Deutschland GmbH

Christian Lindner
Retailo AG

Dr. Stephan Telschow
GIM Gesellschaft für innovative
Marktforschung GmbH

Kolja Wehleit
Accarda AG

Dr. Christian Wulff
Patrick Ziechmann
PricewaterhouseCoopers AG WPG

Ihre Themenschwerpunkte sind:

Erfolgreich handel(n) heißt...

Data Mining und Business Intelligence

Shoppermarketing – Überschätzte Potenziale?

Digital Signage im Kontext von Relevanz und Effizienz

Qualitätssicherung im globalen Handel

Multichannel Retailing

Optimierung der Kommunikationsprozesse für Vertrieb und Marketing

Die fünfte Generation des Handels

Wege aus der Krise: Chancen nutzen für Wachstum

Prepaid und Gift Cards für den Handel

Teilnahmegebühr
€ 169,-!

Diese Unternehmen laden Sie ein:

PRICEWATERHOUSECOOPERS

softlution
Making eBusiness profitable

ACCARDA
driving your business



PUBLICIS

OXID
eSales



ULRICH EGGERT
CONSULTING AG

GIM
GESSELLSCHAFT FÜR
INNOVATIVE
MARKTFORSCHUNG

RETAILO



Medienpartner:

Competence
SITE

ECC
E-COMMERCE & SOCIAL MEDIA

Organisiert von:

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

8.30 Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden Herrn Ulrich Eggert und Management Circle

9.15 **Trends im Handel, was erfolgreiche Unternehmen beachten sollten – Das Internet und die Herausforderungen für die Zukunft**



Ulrich Eggert
Geschäftsführer,
Ulrich Eggert Consulting, Köln

10.00 **Erfolgsfaktoren im Multichannel-Retailing**

- Multichannel Szenarien im stationären Handel und beim Markenhersteller
- eCommerce Know-How: Kunden gewinnen, halten und zu wertvollen Multiplikatoren machen
- Integration des Onlineshops in die Salesprozesse als Schlüssel zum Erfolg



Michael Benz
Leiter Vertrieb,
OXID eSales AG, Freiburg

10.45 Kaffeepause & Fachdialog

11.15 **Data Mining und Business Intelligence als Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft im Handel**

- Schätze heben – Zugang zu Informationen als Grundlage für Entscheidungsspielraum in der Unternehmensführung
- Bonussysteme und Kundenscores – komplexes Kundenverhalten verstehen, nutzen und steuern
- Potenziale ausschöpfen – gezielte Steigerung der Rendite im Kundenportfolio



Kolja Wehleit
Head of Marketing Services,
Accarda AG, Brüttsellen, Schweiz

12.00 **Shoppermarketing – Überschätzte Potenziale?**

- Shopper verstehen: Gibt es den POS und den Shopper
- Marken- und Produktkommunikation am POS – was lässt sich wirklich erreichen?



Dr. Stephan Telschow
Director GIM Berlin,
GIM Gesellschaft für innovative Marktforschung GmbH, Heidelberg

12.30 **Digital Signage im Kontext von Relevanz und Effizienz – Praxisbeispiele nachhaltigen Handelsmarketings**



Fabian Keller
Managing Director Publicis Retail,
Publicis Deutschland GmbH, Frankfurt

13.00 Business Lunch & Fachdialog

14.15 **Wege aus der Krise: Chancen für Restrukturierung, Neuausrichtung und Wachstum im Einzelhandel**

- Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf den Handel
- Ansätze und Möglichkeiten von Restrukturierung und Neuausrichtung
- Restrukturierung als Chance für Wachstum

Dr. Christian Wulff

Partner Advisory Transactions,
PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft,
Frankfurt



Patrick Ziechmann

Partner Business Recovery Services,
PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft,
Düsseldorf



15.00 **Multichannel Retailing: Optimierung der Kommunikationsprozesse für Vertrieb und Marketing**

- Ist die Verwaltung und Pflege Ihrer Produktstammdaten und Marketinginformationen effektiv?
- Werden Ihre Printkataloge zu aufwendig und zu teuer generiert?
- Sind Ihre eCommerce Aktivitäten profitabel und zukunftstauglich (Long-Tail-Strategie, Web 2.0, SEO...)?

Stefan Herold,

Business Unit Manager PIM,
Soflution Deutschland GmbH, Lünen



15.45 Kaffeepause & Fachdialog

16.15 **Qualitätssicherung im globalen Handel**

- Verifizierung grundlegender Anforderungen
- Internationales Compliance Management
- Serienüberwachung

Dr. Jens Butenandt

Geschäftsleitung Handel und Konsumgüter,
TÜV SÜD Product Service GmbH, München



17.00 **Die fünfte Generation des Handels** (mit anschließender Podiumsdiskussion)

- Eine Kurzgeschichte des Handels
- vom Tante Emma Laden zum Laden der Zukunft

Jens Bork

Senior Consultant,
Jos de Vries The Retail Company BV, Dortmund



in Düsseldorf

17.00 **Prepaid und Gift Cards für den Handel**

- Prepaid-Karten und Gift Cards als neues Instrument im Handelsmarketing und für B2B-Incentivierung
- Erfolgsfaktor Drittvertrieb (Gift Card Malls)

Christian Lindner

Vorstand,
Retailo AG, Köln



in Wien, Hamburg und Stuttgart

17.45 Zusammenfassung und Ausklang der Veranstaltung



Die Accarda AG ist in der Schweiz einer der führenden Anbieter für integrierte Kundenmanagement-Lösungen und der Marktführer für Kundenkartenprogramme. Sie verbindet Business Intelligence, Data Mining und CRM Beratung mit jahrelanger Kompetenz zur operativen Umsetzung von Payment- und Kundendialogprozessen sowie umfassendem Know-how im Dialogmarketing. Die langjährige Zusammenarbeit mit Unternehmen aus den Branchen Telekommunikation, IT, Detailhandel und Petrol macht die Accarda AG zu einem leistungsstarken Umsatzsteigerungspartner.

Ansprechpartner: Kolja Wehleit
 Telefon: +41 (0)79/823 39 26, E-Mail: kolja.wehleit@accarda.com
 Internet: www.accarda.com/www.umsatzsteigerungspartner.ch



Die PricewaterhouseCoopers AG WPG ist in Deutschland mit rund 8.900 Mitarbeitern an 28 Standorten und einem Umsatz von rund 1,47 Milliarden Euro eine der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften. Die Branchenspezialisten des deutschen Competence Centers Retail & Consumer bieten Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahen Dienstleistungen (Assurance), Steuerberatung (Tax) sowie Transaktions-, Prozess- und Krisenberatung (Advisory) für nationale und internationale Handels- und Konsumgüterunternehmen an. Mit Retail & Consumer Teams in über 50 Ländern unterstützen wir Sie insbesondere bei der Erschließung neuer Märkte, der Durchführung von Unternehmenstransaktionen, der Optimierung Ihrer operativen und Back-office Prozesse, der Implementierung von Compliance-Programmen, der Planung von direkten und indirekten Steuern und natürlich auch bei der Jahresabschlussprüfung.

Ansprechpartner: Dr. Stephanie Rumpff
 Telefon: +49 (0) 211/9 81-2118, E-Mail: stephanie.rumpff@de.pwc.com
 Internet: www.pwc.de/de/retail-consumer



TÜV SÜD Product Service ist ein weltweit operierendes Unternehmen. Wir bieten Ihnen ein komplettes Servicepaket entlang der gesamten Wertschöpfungskette in den Bereichen Prüfen, Zertifizieren und Prozessoptimierung. Gewinnen Sie Sicherheit und Qualität mit dem anerkannten TÜV SÜD-Prüfzeichen - für Hersteller, Händler und Verbraucher.

Ansprechpartner: Dr. Jens Butenandt
 Telefon: +49 (0) 89/5008-4229, E-Mail: jens.butenandt@tuev-sued.de
 Internet: www.tuev-sued.de/trade



Die OXID eSales AG setzt mit der E-Commerce Software OXID eShop Standards im Online-Handel. OXID eShop ist erhältlich als Community Edition unter einer Open-Source-Lizenz, in einer Professional sowie in einer Enterprise Edition für höchste Anforderungen im E-Commerce. Die OXID eShop Produkte basieren auf modernster Technologie und lassen sich umfassend anpassen und vollständig in Ihre Geschäftsprozesse integrieren.

Ansprechpartner: Michael Benz
 Telefon: +49 (0) 761/3 68 89-0, E-Mail: michael.benz@oxid-esales.com
 Internet: www.oxid-esales.com



Softlution ist international führender Full-Service-Dienstleister für eBusiness, Product- und Web-Content-Management. Seit über 12 Jahren bieten wir unseren

Kunden strategische Beratung, Konzeption und Planung sowie Implementierung von Softwarelösungen unserer marktführenden Partner. An unseren Standorten in Deutschland, den Niederlanden und Belgien realisieren wir professionelle Projekte mit einem hohen Kundennutzen.

Ansprechpartner: Stefan Herold
 Telefon: +49 (0) 231/98 60 389, E-Mail: stefan.h@softlution.com
 Internet: www.softlution.com



Publicis Retail ist etablierter Teil des weltweiten Netzwerkes mit 45.000 Mitarbeitern in 140 Ländern und erarbeitet gemeinsam mit ausgewählten Partnern strategische und kommunikative Lösungen im Bereich Handelsmarketing. Die Experten des Einzelhandels bieten innovative und marktfähige Konzepte: von der strategischen Ausarbeitung bis zur operativen Umsetzung. Ihre Lösungskompetenz im Retailbereich umfasst Disziplinen wie Retail Branding, Retail Innovation, Shopper-Marketing, Interactive Retail Solutions und Digital Signage rund um den POS und darüber hinaus.

Ansprechpartner: Katharina Fahl
 Telefon: +49 (0) 69 /15402-247, E-Mail: katharina.fahl@publicis-consultants.de
 Internet: www.publicis.com



Die GIM – Gesellschaft für Innovative Marktforschung ist eines der führenden Marktforschungsinstitute in Deutschland. Das Kompetenzzentrum POS Forschung berät führende Markenartikel- und Handelsunternehmen. Im Mittelpunkt steht die Erforschung von Shopper Verhalten und die Entwicklung von Shopper Insights. Weitere Schwerpunkte bestehen im Bereich Medien und Marketing Tools im Handel, vor allem deren shoppergerechte Konzeption und Erfolgsmessung.

Ansprechpartner: Dr. Stephan Telschow
 Telefon: ++49 (0) 30/24000910, E-Mail: s.telschow@g-i-m.com
 Internet: www.g-i-m.de



Jos de Vries The Retail Company B.V. ist einer der führenden Konzept- und Designbüros in Europa. Diese Stellung basiert im Wesentlichen auf der Weise, wie wir den Markt analysieren und die Ausrichtung unserer Unternehmensvision. Wir bieten unseren Kunden praktikable, kundenorientierte Lösungen, die einen Benchmark im Marktumfeld setzen. Damit generieren unsere Kunden höhere Kundenfrequenzen, die Kunden kaufen mehr und öfter ein. Um diese ambitionierten Ziele zu erreichen, verbinden wir kreative Ideen und Design mit dem kommerziellen Aspekt. Jos de Vries The Retail Company B.V. wurde 1987 gegründet und entwickelt LadenMARKEN. Mit diesen 20 Jahren Erfahrung betreibt JDVTRC Büros in den Niederlanden, Deutschland, Spanien & Russland und realisieren in ganz Europa erfolgreich Projekte. Mit ca. 50 Design- und Marketing Spezialisten arbeiten wir für Food, Non-Food, Gastronomie, Industrie (Instore Lösungen, permanent Displays) und Airport Retailing.

Ansprechpartner: Claus Wester
 Telefon: +49 (0) 231/ 94 19 90 87, E-Mail: c.wester@josdevries.eu
 www.josdevries.com



Als Unternehmen der Einzelhandelsbranche betreibt die Kölner Retailo AG die führende Distributionsplattform für Geschenk- und Prepaidkarten - die Geschenkkartenwelt. Sie bietet in ihren Regalen ein breites Sortiment an Karten erstklassiger Marken wie Saturn, IKEA, Fleurop, OTTO oder WMF. Die Geschenkkartenwelt ist bundesweit an stark frequentierten Verkaufsstellen präsent, darunter Aral-Tankstellen, Fleurop Blumenfachgeschäfte, Kaiser's Tengelmann Einzelhandelsmärkte, Filialen der SEB Bank, Bahnhofsbuchhandlungen von k presse+buch, Eckert und Ludwig. Zusätzlich können die Geschenkkarten im Online-Shop bestellt werden. Über Deutschland und die Schweiz hinaus plant Retailo die Expansion in weitere europäische Länder.

Ansprechpartner: Christian Lindner
 Telefon: +49 (0) 221/569 575 33, E-Mail: lindner@retailo.de
 Internet: www.retailo.de

Medienpartner:



Handel(n) in Zukunft

- Was ist, was kommt im und rund um den Handel?
- Innovationsmanagement für den Handel
- Neue Formate, neue Techniken, neue Verkaufswelten

Seit nahezu 20 Jahren kauft der deutsche Verbraucher nicht so, wie er soll: der Konsumgüterabsatz stagniert bei knapp 400 Milliarden Euro, der Handel baut neue Flächen auf, die er nicht auslasten kann und verfällt statt dessen immer stärker in Preiskämpfe. Nicht erst die Finanzkrise führt zu einer scharfen Konsolidierung, „Pleiten, Pech und Pannen“ sind vorhersehbar.

Neue Ideen müssen her, um den Verbraucher zu begeistern, denn Geld ist genug im Markt: Neue Sortimente, Dienstleistungen, neue Formate, Emotionen und neue Faszinationen, aber auch Kooperationen sowie neue Technologien werden zu einem starken Wandel beitragen.

Es gibt viel zu sagen; es gibt viel zu tun!

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



A handwritten signature in blue ink that reads "Ulrich Eggert".

Ulrich Eggert
Geschäftsführer,
Ulrich Eggert Consulting, Köln



A handwritten signature in blue ink that reads "P. Hildebrand".

Philipp Hildebrand
Sales Manager
Management Circle AG
Tel.: 0 61 96/47 22-693
E-Mail: hildebrand@managementcircle.de

Handel(n) in Zukunft

Bitte registrieren Sie mich für den:

- | | | |
|--------------------------|----------------------------------|-----------|
| <input type="checkbox"/> | 21. September 2009 in Düsseldorf | 09-7311ws |
| <input type="checkbox"/> | 24. September 2009 in Wien | 09-7312 |
| <input type="checkbox"/> | 5. Oktober 2009 in Stuttgart | 10-7313 |
| <input type="checkbox"/> | 7. Oktober 2009 in Hamburg | 10-7314 |

1 NAME/VORNAME _____
 POSITION/ABTEILUNG _____

2 NAME/VORNAME _____
 POSITION/ABTEILUNG _____

FIRMENNAME _____

STRASSE/POSTFACH _____

PLZ/ORT _____

TELEFON/FAX _____

E-MAIL _____
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM _____ UNTERSCHRIFT _____

Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Forum beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 169,-. Mitarbeiter von Unternehmen, die Dienstleistungen oder Produkte für den Handel anbieten und Berater entrichten eine Teilnahmegebühr in Höhe von € 399,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Aktuellste Fachthemen: Sie erhalten einen umfassenden Überblick zu den neuesten Trends und Entwicklungen im Handel!
- One-to-One-Meetings: Treffen Sie sich mit den Partnern der Veranstaltung zum vorher vereinbarten Vieraugengespräch!
- Meet & Greet: Treffen Sie Ihre Kollegen und Experten zum Austausch über Erfahrungen und Best Practices!
- Wertvolle Geschäftsbeziehungen: Wir verschaffen Ihnen Kontakte zu den wichtigen Entscheidungsträgern Ihrer Branche!
- Nur € 169,- Teilnahmegebühr für das gesamte Forum!

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen werden

Dieses Forum richtet sich an Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, IT, Organisation und Risikomanagement von handelstreibenden Unternehmen sowie Einzelhändler.

Termine und Veranstaltungsorte

21. September 2009 in Düsseldorf

NH Düsseldorf City-Nord, Münsterstraße 230-238, 40470 Düsseldorf
 Tel.: 0211/239486-0 Fax: 0211/239486-100
 E-Mail: nhduesseldorfmesse@nh-hotels.com

24. September 2009 in Wien

Fleming's Hotel Wien Westbahnhof, Neubaugürtel 26-28, 1070 Wien
 Tel.: +43 1 22737-0 Fax: +43 1 22737-9999
 E-Mail: wien@flemings-hotels.com

5. Oktober 2009 in Stuttgart

Steigenberger Graf Zeppelin, Arnulf-Klett-Platz 7, 70173 Stuttgart
 Tel.: 0711/2048-0 Fax: 0711/2048-542
 E-Mail: stuttgart@steigenberger.de

7. Oktober 2009 in Hamburg

Steigenberger Hamburg, Heiligengeistbrücke 4, 20459 Hamburg
 Tel.: 040/36806-0 Fax: 040/36806-777 E-Mail: hamburg@steigenberger.de

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer dieser Veranstaltung steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de