

Einladung

GPK-Branchentagung
22./23. Juni 2009 in Erfurt

mit Exkursion am 21. Juni
nach Rudolstadt und Kahla

Zukunft gestalten!



GPK

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



Zukunft gestalten!

Alle zwei Jahre führt die GPK-Branchentagung Markenhersteller und Fachhandel, Dienstleister und Journalisten zusammen: Um von Experten neue Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis zu erfahren, um über die möglichen Entwicklungen zu diskutieren, für Kontakte und Kommunikation. Erfurt ist der attraktive Tagungsort, Thüringen die wunderschöne Landschaft, der Bundesverband für den gedeckten Tisch, Hausrat und Wohnkultur der inhaltliche Mentor dieses Zusammentreffens von Persönlichkeiten der Branche.

Stimmen Ladenbau und Präsentation, funkt`s auch im Hirn

Der optische Eindruck ist entscheidend, ob sich der Mensch von einem Geschäft hingezogen fühlt, hineingeht, Produkte anschaut, Phantasie entwickelt, sich beraten lässt – und schlussendlich kauft. Neuromarketing ist das populäre Schlagwort, Psychologie, Wahrnehmung mit allen Sinnen. Wer dies versteht, kann besser gestalten: Das Äußere eines Geschäfts, den Ladenbau, die Präsentation und die Dekoration. Mit diesem Themenschwerpunkt startet die Tagung.

Auf den Standort kommt es an: City, EKZ und Web

Die Überschrift des zweiten Themenblocks ist bewusst weit gefasst und provokativ gemeint: An vielen Standorten funktioniert es einfach nicht mehr. Zwar kann der Umsatz pro Kunde von vielen Händlern gesteigert werden. Doch an Frequenz hapert es allerorts. Vor allem aber an traditionellen Standorten außerhalb von 1A. Für mittelgroße Hersteller ist die Fachhandelsdichte ein existentielles Thema geworden. Warum schafft es die Branche kaum in Einkaufszentren? Warum werden Marken und Produkte in Webshops verramscht? Theorie und Praxis hierzu finden mit der Tagung ihre Plattform. Zur eigenen Standortbestimmung für jeden Unternehmer.

Auf die Unterscheidbarkeit kommt es an: Die Stärke ist individuell

USP - Unique Selling Position ist der Fachbegriff. Will sagen: Die einzigartige Positionierung für den Verkauf. Wo hat das inhabergeführte Fachgeschäft seine Chance, wo sind Filialisten besser? Im Einzelhandel starke Zentren leben von der Individualität, der Einzigartigkeit des Angebots. Das können Inhabergeschäfte am besten. Nur, wie erreiche ich eine solche Stellung in der Wahrnehmung des Kunden? Auf der Tagung werden mehrere sehr unterschiedliche Ansätze gezeigt. Von Kollegen für Kollegen.

Zukunft gemeinsam gestalten

Den Abschluss der Tagung bildet eine heterogene Diskussionsrunde aus Vertretern von Industrie und Handel: Wie sehen die Gestalter der Branche die Zukunft? Wie kann sie gemeinsam gestaltet werden? Welche Initiativen zur konzertierten Marktbearbeitung sind möglich und gewollt? Wir freuen uns auf eine großartige, gemeinsame Tagung, die genügend Raum auch für persönliche Kontakte bietet.

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

Carl Reckers
Präsident

Thomas Grothkopp
Geschäftsführer

GPK-Exkursion

Sonntag, 21. Juni 2009

Moderne Industrieproduktion bei Kahla



Heidecksburg in Rudolstadt

Rahmenprogramm Sonntag, 21. Juni 2009

Im Vorfeld der Veranstaltung laden die Firmen Aelteste Volkstedter und Kahla zu einer kostenlosen Exkursion ein. Um **11.00 Uhr** startet der Bus am Hotel in Richtung Rudolstadt, wo nach einem Mittagsimbiss Führungen durch die laufende Manufaktur-Produktion angeboten werden.

Nach der Besichtigung der Heidecksburg geht es am Nachmittag weiter nach Kahla, wo die moderne Industrieproduktion von Porzellan angeschaut werden kann. Am Abend findet ein Kochevent „Freunde kochen für Freunde“ mit dem bekannten Koch Heinz C. Marcher in der Fabrik von Kahla statt. Um ca. **22.00 Uhr** geht es dann zurück ins Hotel.



Porzellanmanufaktur Aelteste Volksstaedter



Montag, 22. Juni 2009

GPK-Branchentagung

09.00 Uhr

Begrüßungskaffee und informelles Get-together

Tagungsleitung

Thomas Grothkopp, Geschäftsführer
Bundesverband für den gedeckten Tisch, Hausrat
und Wohnkultur e.V., Köln



09.30 Uhr

Zukunft gestalten

- Nachfrage ist da – doch welcher Vertriebsweg hat die besten Chancen?
- Wer zu wenig verdient, investiert zu wenig. Eine gefährliche Spirale.
- Geschäftspartner müssen sich aufeinander verlassen können. Wie berechenbar sind die Strategien unserer jeweiligen Partner wirklich?
- Sündenfälle oder nur zu wenig Ehrlichkeit? Oft wissen wir zwischen Verzweiflungstaten und tatsächlicher Strategie nicht zu unterscheiden.

Carl Reckers

Präsident Bundesverband für den gedeckten Tisch,
Hausrat und Wohnkultur e.V., Köln
Geschäftsführer Reckers & bült 12, Werne



Willkommen in Erfurt, willkommen in Thüringen!

- Eine Region behauptet sich.
- Thüringen hat Potential – schauen Sie bitte genauer.
- Warum es sich lohnt, häufig zu kommen.

Arnold Senft

Präsident Einzelhandelsverband des Freistaates
Thüringen e.V.
Geschäftsführer Modehaus Senft, Leinefelde



**Stimmen Ladenbau und Präsentation,
funk't's auch im Hirn**

**Der Markt im Kopf - Gehirnforschung
zum Wahren, Schönen und Guten**

Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer

Ärztlicher Direktor der Universitätsklinik Ulm
Klinik für Psychiatrie und Psychotherapie



Kaffeepause mit kleinen Snacks

11.45 Uhr

**Nur wer ein Gesicht hat, den erkennt
der Kunde**

- Der erste Eindruck zählt.
- Die Füße gehen dorthin, wo die Augen schon waren.
- Licht lockt Leute.

Wolfgang Gruschwitz

Geschäftsführer Gruschwitz GmbH, Gröbenzell



Best Practice Ladenbau

- Individualität kontra Serienlösungen – gibt es einen Königsweg?
- Jede Epoche hat ihre Highlights – die besten aktuellen Lösungen.
- Das Teuerste muss nicht das Beste sein. Es geht auch preiswert.
- Kommt man mit vielen kleinen Schritten auch ans Ziel, neu wahrgenommen zu werden?

Michael Köhler, Geschäftsführer

Köhler Laden- und Innenausbau, Hannover



Produkt und Präsentation sind Zwillinge

- Die Ausstrahlung von Marke und Produkt konsequent inszenieren.
- Keine Angst vor Emotion, Grundwerten, Tradition.
- Inhaber, Mitarbeiter und Berater bilden ein enges Team.

Andrea Slater und Kirsten Krause

Spezialistinnen für zeitgemäße Warenpräsentation
Spanien und Bielefeld

Die Moderne der Präsentation

- Metropolen brauchen ungewöhnliche Lösungen.
- Kunden bei ihrem Lebens- und Einrichtungsstil abholen.
- Markenprodukte bekommen in anderem Umfeld eine neue Bedeutung.

Andrea Limberger,

Styling for Living, Zürich



13.30 Uhr **Mittagspause**

14.30 Uhr

Auf den Standort kommt es an

- Darstellung der Erfolgsfaktoren für den mittelständischen Einzelhandel.
- Erläuterung der Bedeutung der Standortpolitik und –wahl im Rahmen der Profilierung.

Joachim Stumpf

Geschäftsführer BBE-Handelsberatung, München



1762
Erfolgreiche Tischdecken
Biergartenmanufaktur



MADE IN GERMANY



INFORMATIONSSYSTEME



COMMERCIELLE COMPUTERSYSTEME



DIBBERN



Standort City im Wandel

- Entwicklung des innerstädtischen Einzelhandelsbesatzes, Fokus GPK
- Gewinner und Verlierer in der City.
- Gründe für den Erfolg und Scheitern von innerstädtischen Handelskonzepten.
- Chancen für den GPK Fachhandel.

Christoph Buluschek

BBE Handelsberatung, München



Standort EKZ

- Wie „funktionieren“ EKZs?
- Welche kommen für Einrichtungsfachgeschäfte in Frage?
- Was muss ein EKZ leisten, damit es für GPK-Geschäfte geeignet ist?
- Welche Voraussetzungen muss ein Geschäft mitbringen?
- Welches sind die häufigsten Fehler, an denen eine Partnerschaft scheitert?

Reinhild Holthaus

Geschäftsführerin Fünf Höfe, München



Kaffeepause

16.30 Uhr

Standort Webshop

- Wie wichtig ist ein Webshop für meine Marke?
- Welche Shop-Lösung lohnt sich für mein Unternehmen?
- Welche Strategien sind für den Einzelhandel sinnvoll?

Matthias Kasedorf

Geschäftsführer Ars Medium AG, Nürnberg



Podiumsdiskussion

- Welche Standorte rechnen sich für wen?
- Wie verhandelt man erfolgreich mit Einkaufszentren?
- Passt eine Mietdauer von 10 Jahren noch in unsere Zeit?
- Umsatz- und fixe Miete, welchem Modell gehört die Zukunft?
- Einkaufszentren – nur etwas für Filialen und Franchisenehmer?

Christoph Buluschek, BBE Handelsberatung

Stefan Denzlinger, S-Kultur

Reinhild Holthaus, Fünf Höfe

Matthias Kasedorf, Ars Medium

Holger Olthoff, Glaskoch

Johannes Grimm, Grimm KG

Leitung: Joachim Stumpf, BBE Handelsberatung

18.00 Uhr Ende des ersten Tages

ab 19.00 Uhr Branchenabend auf der Feste Petersburg

09.00 Uhr

Auf die Unterscheidbarkeit kommt es an: Die Stärke ist individuell

Donner ist gut und eindrucksvoll, ...aber die Arbeit leistet der Blitz: Sorgen Sie für einen Logenplatz im Kopf des Kunden!

- Ist Einzigartigkeit nur etwas für Große?
- Wie finde ich den "einzigartigen Vorteil"?
- Was wird aus den anderen Vorteilen, die wir auch noch bieten?

Arnd Roszinski-Terjung

Geschäftsführer Buchconsult Beratungs- und Trainings GmbH, Korschenbroich



Einen Lebensbereich komplett bedienen

- Warum der Verkauf von Küchen- und Tischaccessoires allein nicht mehr genügt
- Kochkurse und Weinschule prägen das Gesamtprofil
- Küchen- und Einrichtungsplanung ergaben sich fast von selbst

Korinna Hornschu

Porzellan- und Küchenhaus Hornschu
1. Kasseler Koch- und Weinschule



Enge Kundenbindung und ausgewählte Produkte

- Wie man mit 800 Stammkunden rentabel arbeiten kann.
- Produkte und Marken müssen mit dem Lebensgefühl der Zielgruppe übereinstimmen.
- Die Unternehmerin im Zentrum der Kundenbindung.

Rosemarie Sturm

Pro Idea, Erfurt



Unkonventionelle Präsentation zum Prinzip erhoben

- In jedem Raum neue Überraschungen.
- Originalität und Einzigartigkeit bietet kein Filialist.
- Warum Markenpräsentationen fehl am Platz sind.

Konrad Trautmann

Stilleben, Erfurt



10.30 Uhr Kaffeepause

11.00 Uhr

Zukunft gestalten

- Wie verändern sich Verbraucherpräferenzen, wie stellen sich Markenproduzenten darauf ein?
- Reicht es aus, sich über bekannte Marken zu profilieren?
- In welchem Maß muss ein Händler selbst zur Marke werden?
- Wie kann der Spagat zwischen kostengünstigen Vertriebswegen und dem „teuren“ Fachhandel ausgehalten werden?
- Stationärer und Web-basierender Vertrieb – ein Widerspruch?
- Eigene Fabriken – Schicksal oder Chance?
- Daten- und Warenlogistik – ein stiefmütterlicher Bereich der Branche?
- Welche Unterstützung braucht das inhabergeführte Fachgeschäft von seiner Verbundgruppe, von der Industrie?
- Wie können ausgefallene Vertriebspunkte und neue Standorte besetzt werden?

Dr. Andreas Buske, Zwiesel
Bernd Horenkamp, EK Servicegroup
Holger Raitchel, Kahla
Georg Thaller, Fissler
Werner Weiherer, Seltmann
Gerald Funk, Kustermann
Hermann Hutter, Carl Abt
Heiner Wölfling, Wölfling KG
Leitung: Thomas Grothkopp

Eine Branche mit Schulterschluss?

- Was Sie in Ihrem Geschäft umsetzen, liegt bei Ihnen.
- Uns den Kunden als Branche zu präsentieren ist eine Herkules-Aufgabe.
- Nachhaltigkeit bei der Verfolgung gemeinsamer Ziele entscheidet über den Erfolg.

Carl Reckers
Reckers & bült 12, Werne



Kaffeepause

12.50 Uhr

Arbeit und Führung im Wandel

- Das zukunftsweisende Verständnis von Arbeit.
- Das ganz normale Team: Hier tobt das Leben.
- Vom Vorgesetzten zur Führungskraft: Gestalten statt Verwalten sozialer Interaktionsprozesse.

Prof. Dr. Peter Nieschmidt
Managementtraining und Seminare
Kühbach/Winden



13.30 Uhr Abschlussimbiss

19.00 Uhr Branchenabend

Die Zidelle Petersburg prägt das Stadtbild von Erfurt, von hier aus hat man einen schönen Blick auf die Altstadt und in die Region. Für den Branchenabend wurde die säkularisierte Peterskirche ausgewählt, inmitten dieser einzigen erhaltenen barocken Stadtfestung Mitteleuropas. Vom Tagungshotel führt ein Spaziergang von 15 Minuten zur Peterskirche.



HUTSCHENREUTHER
GERMANY



Thomas
rosenthal group



Organisatorische Hinweise

Datum:

Montag, 22. Juni bis Dienstag, 23. Juni 2009

Tagungshotel:

Pullman Erfurt am Dom
Theaterplatz 2, 99084 Erfurt
Tel: 0361/6445-520, Fax: -100
e-mail: h3534@accor.com
www.pullmanhotel.com

Preise:

Einzelzimmer: 100,00 € inkl. MWSt.
Doppelzimmer: 120,00 € inkl. MWSt.
Suiten: 180,00 – 250,00 € (auf Anfrage) inkl. MWSt.
Frühstück: 19,00 €/Person inkl. MWSt.

Bitte reservieren Sie Ihre Zimmer direkt im Hotel unter dem Stichwort „GPK“.
Die Verfügbarkeit ist garantiert bis zum 26. April 2009.
Die Preise gelten auch bei früherer An- bzw. späterer Abreise.

Alternativhotel:

Hotel Brühlerhöhe
Rudolfstraße 48, 99092 Erfurt
Tel. 0361/24 14 99-0, Fax 0361/24 14 99-1
www.hotel-bruehlerhoehe-erfurt.de

Preise:

Einzelzimmer: 60,00 € inkl. MWSt.
Doppelzimmer: 80,00 € inkl. MWSt.
Frühstück: 9,50 €/Person inkl. MWSt.
Bitte reservieren Sie Ihre Zimmer direkt unter dem Stichwort „GPK“ bis zum 30. April 2009 im Hotel.

Tagungsgebühren:

inkl. Abendveranstaltung, Tagungsunterlagen sowie Kaffeepausen und Mittagessen an beiden Tagen:
225,00 € zzgl. MWSt. 1. Teilnehmer
205,00 € zzgl. MWSt. ab 2. Teilnehmer eines Unternehmens;
Erfahrung-Gruppenmitglieder schon ab 1. Teilnehmer

Frühbucherpreis:

Bei Teilnehmern, die sich bis zum 15. Mai 2009 anmelden, reduziert sich die Tagungsgebühr um 30,00 €.

Stornierungen:

Bis zum 30. Mai 2009 wird eine Bearbeitungsgebühr von 40,00 € erhoben. Bei Absage nach dem 30. Mai 2009 oder Nicht-Erscheinen wird die gesamte Teilnehmergebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers durch eine andere Person ist ohne Bearbeitungsgebühr möglich.

Ideelle Träger:

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

Veranstaltungsdurchführung:

GPK Verlags-@ Service GmbH
Fragenheimstr. 6, 50931 Köln
Tel. 0221/94083-20 Fax. 0221/94083-90

Ansprechpartner:

Thomas Grothkopp (Leitung und Programm)
gpk@einzelhandel.de
Kathrin Schnabel (Organisation)
kathrin.schnabel@einzelhandel.de



Anmeldung GPK-Branchentagung

Per Post oder kopieren und per Fax senden:

Fax Nr. 0221-940 83-90

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

Folgende Personen nehmen teil:

	Tagung	Exkursion kostenlos
1. Vorname, Name Funktion	225,00 €* <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Vorname, Name Funktion	195,00 €* <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Vorname, Name Funktion	195,00 €* <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Vorname, Name Funktion	195,00 €* <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

* zzgl. MwSt.

Ort, Datum	Unterschrift/Stempel
------------	----------------------

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

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung eine **Anmeldebestätigung** sowie ein Fax für die **Zimmerreservierung** im Hotel.
Frühbucherpreis: Bei Anmeldung bis zum 15. Mai 2009 reduziert sich die Tagungsgebühr um 30,00 €

Stornierungen:

Bis zum **30. Mai 2009** wird eine Bearbeitungsgebühr von 40,00 € erhoben.

Bei Absage nach dem **30. Mai 2009** oder Nicht-Erscheinen wird die gesamte Teilnehmergebühr fällig.

Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers durch eine andere Person ist ohne Bearbeitungsgebühr möglich.

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

Hauptsponsoren:

