

RAHMENPROGRAMM

EINLADUNG



EXKLUSIVE EXKURSION ZUR WMF Schon am Sonntag, dem 05.06.11, anzureisen lohnt sich: denn am frühen Nachmittag ist die Exkursion von Ulm ins nahe gelegene Geislingen geplant!

SCHWÄBISCHE EISENBAHN
Stuttgart 21 machte die Strecke Ulm – Stuttgart bekannt. Hin- und Rückreise nach Geislingen erfolgen in einem Dampfzug durch die reizvolle Landschaft der schwäbischen Alb. Natürlich ist auch eine individuelle Anreise möglich.



EXKURSION ZUR WMF IN GEISLINGEN
Extra für die Tagungsteilnehmer wird am Sonntag eine Fertigungsstraße für Töpfe hochgefahren! So lässt sich hautnah miterleben, wie Markenprodukte entstehen. Bei Entertainment, Essen und Trinken präsentiert sich das marktführende Unternehmen am Nachmittag und Abend.

- 14.45 Abfahrt am Hotel
- 15.00 Fahrt mit dem Dampfzug nach Geislingen
- 15.30 Ankunft der Teilnehmer am Geislinger Bahnhof
- 15.45 „Come-Together“ bei der WMF AG mit Getränken und Snacks
- 16.15 Besichtigung Kochgeschirr-Fertigung
- 18.15 Vortrag „Faszination „Marke WMF“
- 19.30 Johann Lafer and friends live!
- 21.30 Ende der Veranstaltung
- 22.00 Abreise mit Dampfzug nach Ulm



SONNTAG



CONGRESS CENTRUM
Das moderne, großzügige Congress Centrum ist direkt an der Donau gelegen und bietet einen schönen Rundumblick auf Ulm und Neu-Ulm. Unmittelbar angegliedert ist das Tagungshotel Maritim.



ABT ULM Endpunkt der Führung ist Abt am Münsterplatz. 2007 wurde das Unternehmen mit dem Branchen-Oscar „GIA-Award“ ausgezeichnet.



ABENDVERANSTALTUNG
Nach einer Exkursion durch die spannende Handelslandschaft in Ulm geht es mit einem Busshuttle in den Wiley-Club nach Neu-Ulm. Im Kasino dieser ehemaligen amerikanischen Kaserne erwartet die Gäste ein lockeres Get-Together mit Südstaaten-Büffet. Live-Musik und viel Zeit für Gespräche.



FÜHRUNG ULM durch das Fischerviertel zu ausgewählten Geschäften in der City. Und als Finale ein Besuch bei Abt am Ulmer Münster:

Hier lassen sich die Tagungsinhalte des ersten Tages in der Praxis vertiefen. (Foto: Ulmer City Marketing)



MONTAG

JETZT BUCHEN!

und von starken Fach-Vorträgen profitieren!

**FRÜH-
BUCHER-
RABATT**
nur bis 15.04.11

GPK-BRANCHENTAGUNG
MO 06. + DI 07.06.2011
IN ULM

WILLKOMMEN IN ULM

FREUEN SIE SICH AUF INTERESSANTE TAGE IN ULM!

Auf halbem Weg zwischen den Wirtschaftspolen Stuttgart und München gelegen, gewinnt die Universitätsstadt Ulm immer mehr an Bedeutung. Bundesweite Umfragen bescheinigen der Wirtschaftsregion an Donau und Iller nicht nur überdurchschnittlich gute Zukunftsaussichten, sondern auch eine hohe Lebensqualität. Weltweit bekannt wurde Ulm jedoch durch sein Münster: dessen Kirchturm ist noch heute mit 161,53 Metern der höchste weltweit.

Doch Ulm ist weit mehr, als das Münster. Auch Persönlichkeiten wie Albert Einstein oder Hildegard Knef wurden in Ulm geboren. Die Hochschule für Gestaltung legte hier die Verbindung zum Bauhaus-Design, dem auch viele heutige Klassiker der GPK-Branche entstammen.

Die baden-württembergische Stadt Ulm bildet zusammen mit der bayerischen Stadt Neu-Ulm das Oberzentrum mit rund 180.000 Einwohnern. Die Stadt gehört zu den Orten mit den besten Zukunftsperspektiven in Deutschland. Dies geht aus dem aktuellen „Zukunftsatlas 2010“ des renommierten Schweizer Wirtschafts-forschungsunternehmens Prognos hervor. Ulm sicherte sich in dem bundesweiten Ranking Platz 9 unter allen Kreisen und kreisfreien Städten.

Ein Blick auf die Karte zeigt: Ulm ist ein Verkehrsknotenpunkt, an dem in Süddeutschland kein Weg vorbeiführt. Die Autobahn A8 Stuttgart-München kreuzt hier die A7 Würzburg/Füssen/Lindau.

Ulm fasziniert durch die Gegensätze und Spannung von Alt und Neu. Kühle architektonische Ästhetik trifft auf Fachwerk, alles auf urbanem Raum. Tradition und Innovation werden in Forschung, Industrie und Handel ebenso kombiniert. Zwischen dem romantischen Fischerviertel und der vielbeachteten „Neuen Mitte“ findet sich eine vielfältige Handelslandschaft, welche Sie bei der Exkursion durch die Stadt entdecken können.

Entdecken Sie Ulm – wir freuen uns auf Sie!

UNSER TAGUNGSMOTTO

Wer sich nicht bewegt – geht unter. Eine brutale Erkenntnis aus der Medizin, in Grenzbereichen des Abenteuers. Passiv sein und abwarten, diese Strategie hat sich in der Natur bewährt, wird beim künstlichen Koma angewandt. Doch in der Marktwirtschaft hat sie noch nie funktioniert!

Mit der Branchentagung 2011 in Ulm möchten wir Ihren Weitblick schärfen. Wer als Fachgeschäft erfolgreich sein will, muss neue Wege gehen. Muss bereit sein, Ballast abzuwerfen, Risiken einzugehen, Chancen suchen, erkennen und nutzen.

Aus den vielfältigen Möglichkeiten können wir nur einzelne Aspekte aufgreifen. Doch die möchten wir gründlich und mit Praxisbezug mit Ihnen als Fachhändler, als Lieferanten, als am Geschehen unserer Branche interessierten Personen erarbeiten und diskutieren.

„In Schönheit sterben?“ hat es Dr. Dirk Funck provokant formuliert. Der promovierte Betriebswirt steht für Flächenmanagement in inhabergeführten Kaufhäusern, wird an der Fachhochschule Worms Handelsmanagement lehren und hat den nötigen Weitblick über die Branche hinaus. Am Montag berichten Praktiker unterschiedlichster Vertriebsformen und Branchen, wie sie ihre Verkaufsflächen bewirtschaften, ihre Sortimente optimieren, die Wertschöpfungskette effizient gestalten. Der Themenschwerpunkt am Montag liegt auf „Category Management“.

Dienstag steht „Multichannel“ auf dem Programm: Das Zusammenspiel von stationärem und Online-Handel mit einer neuen Rollenverteilung, die geänderten Kommunikations- und Konsumentbedürfnissen der Kunden folgt. Untrennbar davon sind „Social Networks“. Netmoms.de steht für ein solches erfolgreiches Portal, Dr. Tanja Cassandra Prinzessin zu Waldeck und Pyrmont wird es vorstellen und aufzeigen, wie es funktioniert.

Ein Alleinstellungsmerkmal des Fachhandels ist die persönliche Beratung. Klar, dass hier ein großes Potential für erfolgreiches Verkaufen liegt. Dr. Bernd Eitner hat ganze Verkaufsteams geschult, ihnen Kundenorientierung vermittelt, sie trainiert. Er zeigt in Ulm auf, wie Geschäfte auch mit älteren Mitarbeiterinnen erfolgreich sind: Best Ager stellen einen wachsenden Markt dar, als Arbeitnehmer und als Kunden. Weshalb der Rote Faden der Tagung hier unmittelbar auf „Generationenfreundliches Kaufen“ übergeht, eine Initiative des Handelsverbandes Deutschlands (HDE) und des Bundesfamilienministeriums, das hohe Aufmerksamkeit genießt.

Am Anfang und am Schluss der Tagung stehen mehr als die üblichen Grußworte. Die Einleitung übernehmen Unternehmer der Branche, der gastgebenden Stadt Ulm. Und das Schlussreferat hält Prof. Dr. Franz Josef Radermacher vom Forschungsinstitut für anwendungsorientierte Wissensverarbeitung. Auch er wird den Weitblick schärfen.



HAUPTSPONSOREN



PROGRAMM MO. 06.06.11

PROGRAMM DI. 07.06.11



Thomas Grothkopp

09.00 UHR GET-TOGETHER
mit Butterbrezeln und Begrüßungskaffee.
Tagungsleitung

Thomas Grothkopp, Geschäftsführer des Bundesverband für den gedeckten Tisch, Hausrat und Wohnkultur, Köln



Dr. Peter Kulitz



Hermann Hutter

09.30 UHR WILLKOMMEN IN ULM

Dr. Peter Kulitz, Präsident der IHK Ulm begrüßt zusammen mit **Hermann Hutter**, dem geschäftsführenden Gesellschafter von Carl Abt, Ulm, die Tagungsteilnehmer in Ulm



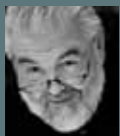
Gerald Funk

NEUE WEGE ZUM ERFOLG IM FACHGESCHÄFT

Gerald Funk, Präsident Bundesverband GPK, München

INNOVATIVE IDEEN FÜR DEN HANDEL

> Beispiele aus einem erfolgreichen Konzept
> Mit Kreativität zur Einzigartigkeit
> Ein traditionelles Familienunternehmen multipliziert seine Ideen national und international



Wolf-Peter Schwarz

Wolf-Peter Schwarz, Ehinger & Schwarz

11.00 UHR KAFFEPAUSE

11.30 UHR IN SCHÖNHEIT STERBEN? VOM SORTIMENTS- ZUM FLÄCHENMANAGEMENT.

> Wie erreiche ich mit neuen Sortimenten veränderte Kundenwünsche?
> Wie stelle ich Flächen neu auf?
> Wie manage ich Sortimente und Flächen?
> Muss ich dies wirklich allein leisten?



Dr. Dirk Funck

Dr. Dirk Funck, Sale & Service und ab 01.04.11 Professor an der FH Worms.



Gerald Berchtenbreiter

PRAXISBEISPIELE UNTERSCHIEDLICHSTER HANDELSFORMATE

> Zentrales Flächen- und Sortimentsmanagement durch EK/Servicegroup für die angeschlossenen Kaufhäuser
Gerald Berchtenbreiter, Sale & Service, Bielefeld
> Geschlossene Flächenkonzepte aus Sicht des großflächigen Nonfood-Handels
> Vertikale Unternehmen denken von der Produktentwicklung bis zum Verkauf
MEHR ZEIT FÜR DIE KUNDEN
> Zentrales Warenmanagement entlastet die Filialen.
Peter Obeldobel, WMF, Geislingen



Peter Obeldobel

13.00 UHR MITTAGESSEN

14.15 UHR CATEGORY MANAGEMENT IN NONFOOD FACHGESCHÄFTEN

> Welche Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Implementierung müssen erfüllt sein?
> Ziele und Nutzen des CM für die Nonfood-Fachgeschäfte
> Nonfood-Praxisbeispiele
Volker Middelanis, GS1 Germany, Köln



Volker Middelanis

ERFOLGREICHES CM IN SCHREIBWARENGESCHÄFTEN

> Verbundgruppen Prisma und Soennecken ziehen an einem Strang
> Erfahrungen aus zwei Jahren CM mit über 30 Fachgeschäften
Margit Becker, Soennecken, Overath



Margit Becker

PODIUMSDISKUSSION
moderiert von Dr. Dirk Funck

15.45 UHR KAFFEPAUSE

16.30 UHR STADTEXKURSION

18.45 UHR BUSTRANSFER ZUR ABENDVERANSTALTUNG

19.00 UHR BRANCHENABEND

09.00 UHR MULTICHANNEL-STRATEGIEN UND SOCIAL NETWORKS

> Stationärer Handel und Onlinehandel – Synergien oder Kannibalisierung?
> Wer treibt wen in der Entwicklung vor sich her?
> Die klassischen Rollen von Industrie und Handel vermischen sich
> Auf den Webshop allein ist heute kein Verlass mehr – in Social Networks spielt die Musik
Prof. Dr. Klaus Gutknecht, FH München



Prof. Dr. Klaus Gutknecht

WAS BEDEUTEN COMMUNITIES FÜR UNS?

> Sie eröffnen viele Möglichkeiten für Unternehmen zur Kommunikation mit Kunden.
> NetMoms verzahnt Information und Community bald mit Social Commerce.
Dr. Tanja Cassandra Prinzessin zu Waldeck und Pyrmont, NetMoms, Köln



Dr. Tanja Cassandra Prinzessin zu Waldeck und Pyrmont

PRAXISBEISPIELE FÜR JEDE ZIELGRUPPE DEN PASSENDEN WEBAUFTRIFF

> Aktionen der Hersteller erlauben Bestpreis-Strategien
> Pauschalrabatte verhandeln die Marge.
Rico Kretschel, Neue Tischkultur, Döbeln
> Mit dem Webshop in Social Networks
Johannes Grimm, Grimm KG, Landshut



Rico Kretschel



Johannes Grimm



Christoph Buluschk

Christoph Buluschk, BBE Handelsberatung, München moderiert.

MOTIVATION UND QUALIFIKATION DER MITARBEITER...

...sind entscheidend für Kundennutzen und Produktivität
> Wo liegen die größten Reserven für Fachgeschäfte?
> Was sind die Ziele eines Qualifizierungsprozesses
> Wie kann Qualifizierung in einem Fachgeschäft ablaufen?
> Welche Ergebnisse werden erzielt?
Dr. Bernd Eitner, Mandev Europe, Oberhausen



Dr. Bernd Eitner

11.30 UHR KAFFEPAUSE

12.15 UHR AUSGEZEICHNET GENERATIONENFREUNDLICH!

> Der demografische Wandel bringt nicht nur Rentner ins Geschäft
> So wie sich die Kunden verändern, muss sich auch der Handel verändern – und zwar vor ihnen.
> Das Audit der Einzelhandelsverbände und das Zertifikat von HDE und Familienministerium
Monika Dürrer, Handelsverband Deutschland (HDE), Berlin



Monika Dürrer

MANAGEMENT DES WANDELS

> Ökonomische Globalisierung und ihre Folgen für Deutschland und Europa
> Konsequenzen für die Zukunft der Arbeit und der Sozialsysteme entwickelter Industrienationen
> Wissensmanagement in lernenden Organisationen – wie Unternehmen ihr Wissenspotential nutzen und entwickeln sollten.



Prof. Dr. Franz Josef Radermacher

Prof. Dr. Franz Josef Radermacher, Institut für Wissensverarbeitung (FAW), Ulm
Der Zukunftswissenschaftler ist Mitglied im „Club of Rome“.

ZUSAMMENFASSUNG UND VERABSCHIEDUNG

14.00 UHR MITTAGSIMBISS/ LUNCHPAKETE



INFORMATIONEN

CONGRESS CENTRUM / TAGUNGSHOTEL

MARITIM HOTEL ULM

Basteistraße 40, 89073 Ulm
Telefon 0731/923-1718, Telefax 0731/923-2001
Mail info.ulm@maritim.de
www.maritim.de

ZIMMERPREISE

Einzelzimmer Classic:	122,00 €
Doppelzimmer Classic:	78,50 € pro Person
Einzelzimmer Comfort:	129,00 €
Doppelzimmer Comfort:	82,50 € pro Person

inklusive Frühstück + MwSt.

Zimmerreservierungen: Bitte direkt im Hotel bis zum 06.05.2011 unter dem Stichwort „GPK“. Die Sonderpreise gelten auch bei früherer An- bzw Abreise.

TAGUNGSGEBÜHREN

Inklusive Exkursion am 05.06.2011, Abendveranstaltung, Tagungsunterlagen sowie Kaffeepausen und Mittagessen an beiden Tagen.

1. Teilnehmer	275,00 € (Preis zzgl. MwSt.)
ab 2. Teilnehmer	250,00 € (Preis zzgl. MwSt.)

eines Unternehmens,
Erfahrung-Gruppen-Mitglieder schon ab 1. Teilnehmer.

FRÜHBUCHERPREIS

Bei Teilnehmern, die sich bis zum 15.04.2011 anmelden, reduziert sich die Tagungsgebühr um 50,00 €.

STORNIERUNGEN

Bis zum 15.05.2011 wird eine Bearbeitungsgebühr von 50,- € erhoben. Bei Absage nach dem 15.05.2011 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
Kathrin Schnabel (Organisation)
kathrin.schnabel@einzelhandel.de

FÜR IHRE ANREISE

Diese Adressen helfen Ihnen bei der
Anreise mit dem eigenen Fahrzeug
mit Navigationsgerät.

WMF AG GEISLINGEN

Eberhardstraße, 73312 Geislingen/Steige
(bitte beachten Sie bei der Eingabe die Postleitzahl,
es existiert ein zweiter Ort Namens Geislingen)

MARITIM HOTEL ULM

Basteistraße 40, 89073 Ulm/Donau

WILEY CLUB NEU-ULM

Wileystraße 4, 89231 Neu-Ulm
(Alternativ: Zufahrt über
Memminger Straße Kreuzung
Albert-Schweitzer-Straße)

**JETZT
BUCHEN!**
und von starken
Fach-Vorträgen
profitieren!

ANTWORTBOGEN

Bitte kopieren und per Post oder Fax an

FAX: 0221/940 83-90

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

Folgende Personen nehmen teil

1. Vorname Name	Funktion	275,00 € zzgl. MwSt.	Exkursion kostenlos <input type="checkbox"/>
2. Vorname Name	Funktion	250,00 € zzgl. MwSt.	Exkursion kostenlos <input type="checkbox"/>
3. Vorname Name	Funktion	250,00 € zzgl. MwSt.	Exkursion kostenlos <input type="checkbox"/>
4. Vorname Name	Funktion	250,00 € zzgl. MwSt.	Exkursion kostenlos <input type="checkbox"/>
Ort Datum	Unterschrift Stempel		

Der Teilnehmerpreis beinhaltet die Tagungsgebühren, Mittagessen, Kaffeepausen an beiden Tagen, den Branchenabend inklusive Buffet und Getränke, sowie die Exkursion am 05.06.2011.

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung eine **Anmeldebestätigung**.

Frühbucherpreis: Bei einer Anmeldung bis zum 15.04.2011 reduziert sich die Tagungsgebühr um 50,00 €.

Stornierungen:

Bis zum 15.05.2011 wird eine Bearbeitungsgebühr von 50,00 € erhoben. Bei Absage nach dem 15.05.2011 oder Nichterscheinen 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

