

14. EHI-Fachkongress

Store Planning & Design

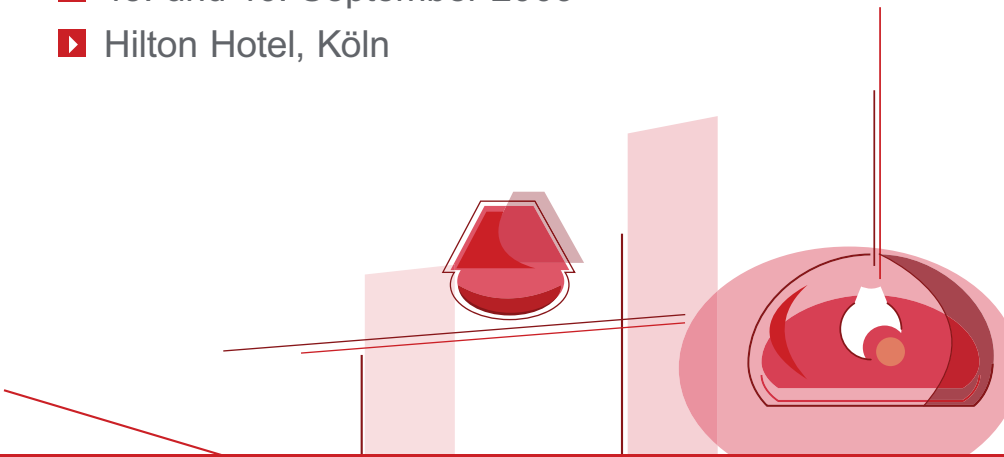
Architektur-Highlights

Visual Merchandising

Effizientes Planen und Einrichten

▶ 15. und 16. September 2009

▶ Hilton Hotel, Köln



Veranstalter:



Hauptsponsor:



Mit freundlicher Unterstützung von:



Medienpartner:



Messepartner:



► Begrüßung



Claudia Horbert
Leiterin Forschungsbereich
Ladenplanung + Einrichtung

Wer sind meine Kunden? Wofür steht mein Unternehmen? Wie spiegelt sich dies zielgruppengerecht in Store Design und Ladeneinrichtung wider? Nur wer diesen Dreisatz des modernen Retailings beherrscht, wird trotz schwieriger Rahmenbedingungen auch weiterhin erfolgreich im Markt bestehen.

Und wer könnte dies nicht besser wissen als all jene „Local Heroes“, inhabergeführte Fachhandelsunternehmen, die mit geschärftem Profil und einer authentischen, glaubwürdigen Kommunikation die Kunden an ihrer Marke teilhaben lassen. Erfolgreiche Fachhändler aus unterschiedlichen Branchen zeigen, wofür ihre Unternehmen stehen und ... wie aus Kunden Fans werden.

Von wachsender Bedeutung ist dabei im Übrigen die Handelsarchitektur. Sie ist aktiver Bestandteil des Brandings und wird so immer mehr zu einem zentralen Element der Händler-CI. Experten aus Handel, Architektur und Stadtplanung diskutieren dazu über die Rahmenbedingungen und besonderen Herausforderungen der Corporate Architecture und stellen ihre Konzepte eines erfolgreichen Corporate Designs vor.

Aktuelle Design-Beispiele aus dem internationalen Handel, ausgewählte Beiträge zum Shop-Management und eine umfassende Bestandsaufnahme von Corporate Social Responsibility bei der Beschaffung von Ladeneinrichtungen runden das Themenspektrum des 14. EHI-Fachkongresses Store Planning & Design ab.

Am zweiten Tag laden wir Sie im Anschluss an das Vortragsprogramm wieder ein, mit dem EHI neue Store-Konzepte in der Kölner City zu erkunden.

Lassen Sie sich durch die vorgestellten Store-Konzepte inspirieren und nehmen Sie wichtige Anregungen für Ihr tägliches Geschäft mit!

► Impressionen



10:00 Uhr Begrüßung und Einführung



Durch den Fachkongress führt das Moderatorenteam:

Michael Sylvester, Bereichsleiter Strategische Geschäftsfeldentwicklung, ZEUS GmbH, Soltau und Vorsitzender des EHI-Arbeitskreises Store Planning & Design



Claudia Horbert, Leiterin Forschungsbereich Ladenplanung + Einrichtung, EHI Retail Institute, Köln

10.15 Uhr Opening Soon – Ideen für das Geschäft von morgen



„Opening Soon“ ist das Ergebnis der engen Beziehung des italienischen Bekleidungskonzerns Benetton zur Welt des Designs. Gemeinsam mit der School of Design der Technischen Universität Mailand luden sie junge Kreative und etablierte Architekten und Designer zum Wettbewerb „Colordesigner“ ein. Prof. Luisa Collina wagt mit Ihnen einen Blick auf das StoreDesign der Zukunft, abgeleitet aus den eingereichten Projekten, darunter Arbeiten der sechs Finalisten und Entwürfe bekannter Architekturbüros für innovative Flagship-Stores, von denen Benetton einige umsetzen wird.

Prof. Luisa Collina, School of Design, Politecnico di Milano, Mailand/1

11.00 Uhr Kaffeepause

Local Heroes – Erfolgsfaktoren regionaler Platzhirsche

11.30 Uhr Erfolgsfaktor Store Design: Bühne für gut gelaunte Käufer



Store Design als rein statisches Instrument zur Verkaufsförderung? Ganz im Gegenteil! Das mittelständische Möbelhaus Kemner Home Company zeigt, wie die Gestaltung des Ladens und die richtige Platzierung von Inhouse-Events den interaktiven Austausch mit dem Kunden fördert. Nur ein gut gelaunter Kunde ist ein guter Käufer.



Nils Kuiper, Geschäftsführer, Kemner Home Company, Bad Bederkesa

Wolfgang Gruschwitz, Geschäftsführer, Gruschwitz GmbH, München

12.00 Uhr Aus Kunden Fans machen



Architektur, Design und Shop-Aura eines Stores sind wesentliche Erfolgsfaktoren, besonders in Tourismusorten wie Kaprun, Zell am See und Ischgl, wo Kunden häufig wechseln. Der Bründl-Gruppe mit 16 Shops gelingt es mit einer beeindruckenden Außenarchitektur, neugierig auf die sehr persönliche Erlebniswelt im Innern zu machen.

Christoph Bründl, Geschäftsführer, Sport Bründl Gesellschaft m.b.H., Kaprun/A

12.30 Uhr „hagebaumarkt – hier hilft man sich“



In der durch große Filialisten und einen intensiven Wettbewerb geprägten DIY-Branche behaupten sich die inhabergeführten hagebaumärkte schon seit Jahren sehr erfolgreich. „hagebaumarkt - hier hilft man sich“ ist daher nicht nur der aktuelle Werbeclaim, sondern Programm der Gruppe. Zentrale Marketingkampagnen und regionale Werbung wirken dabei ebenso im Verbund wie ein vereinheitlichtes StoreDesign mit genügend Raum für ein individuelles Engagement der Betreiber. Wichtig ist: Der Kunde muss jene Welt, die er aus der Werbung kennt, in den Märkten wiederfinden.

Hans-Jürgen Meißner, Bereichsleiter Marketing/Werbung, ZEUS GmbH, Soltau

13.00 Uhr Mittagessen

Corporate Social Responsibility im Ladenbau

14.30 Uhr



Ladenbau zwischen Green Design und fairem Handel

Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit werden bei der Ladengestaltung zunehmend zum Thema, vielfach ist von „grünen Läden“ die Rede. Doch was verbirgt sich dahinter wirklich? Welche Initiativen und Aktivitäten gibt es schon bei den betroffenen Unternehmen in Industrie und Handel, und wie ernst sind diese zu nehmen? Ergebnisse einer Befragung von Handel und Industrie!

Claudia Horbert, EHI Retail Institute, Köln

14.50 Uhr



Ganz oder gar nicht: Nachhaltigkeit bis ins Detail

Passend zum Sortiment aus Naturholzmöbeln hat Kohler – natürlich einrichten das europaweit erste Einrichtungshaus im Passivhausstandard gebaut. Innovative Energietechnik, eine konsequent ökologische Bauweise und ein umweltgerechtes Präsentationsumfeld für die Produkte stehen für den ganzheitlichen Ansatz des Projekts.

Peter Kohler, Inhaber, Kohler – natürlich einrichten, Erolzheim

15.15 Uhr



Nachhaltigkeit durch Innovation – Potenziale für Licht im Supermarkt sinnvoll nutzen

Supermärkte benötigen für ihre wachsenden Frischebereiche spezielle Lichtlösungen, die – bei optimiertem Energieverbrauch und ohne Qualitätseinbußen durch erhöhte Wärmelastung – die Waren gezielt in Szene setzen. Der Vortrag zeigt anhand von Fallbeispielen anwenderspezifische Lichtlösungen im Verkaufsbereich mit Möglichkeiten der Energieeinsparung durch die richtige Wahl von Leuchte und Lampe und betrachtet die Potenziale von LED-Beleuchtung.

Dieter Safarik, International Key Account Manager, Zumtobel Lighting GmbH, Dornbirn/A

15.45 Uhr Kaffeepause

Neue Wege – neue Ideen

16.15 Uhr



Tomorrow's customer - Tomorrow's shopping

Wie werden neue Technologien das Kauf- und Freizeitverhalten der Kunden von morgen beeinflussen? Wie werden sich Kunden morgen informieren: am PC oder am PoS? Wie wird sich durch neue Technik das Wechselspiel von Marke und Verkaufsraum verändern? Wird das StoreDesign nüchterner durch die neue Technik im Laden, oder aber führt diese vielmehr zu einer echten Interaktion mit dem Kunden? Dazu Ergebnisse einer aktuellen Studie!

Ibrahim Ibrahim, Managing Director, Portland Design Associates Ltd., London/UK

16.45 Uhr



Ein Fest für die Sinne

In beeindruckender Größe und mit einem Sortiment, das in Qualität und Angebotsvielfalt keine Wünsche offen lässt, eröffnete das neue Edeka Frischecenter „Zurheide Feine Kost“ im März in Düsseldorf. Doch was steckt wirklich dahinter, Einkaufsatmosphäre pur zu erleben? Antworten dazu direkt aus der Praxis.



Rüdiger Zurheide, Geschäftsführer, Edeka Zurheide KG, Bottrop

Dr. Bernhard Schweitzer, Geschäftsführer, Schweitzer Project AG, Naturns/I

17.30 Uhr Empfang im Ausstellerforum

20.00 Uhr „Zumtobel Light Night“ in der Kameha Suite, Köln

mit freundlicher Unterstützung unseres Hauptsponsors:



ZUMTOBEL

9.00 Uhr **Begrüßung und Einführung durch das Moderatorenteam**
Michael Sylvester und Claudia Horbert

Corporate Architecture und Design

9.15 Uhr **Hinter die Kulissen geschaut: Wie aus Freenet die neue Retail-Marke Mobilcom Debitel wird**



Mit der Akquisition der debitel Group in 2008 ist ein neuer Universalanbieter im Telekommunikationsmarkt entstanden, für den ein innovativer, ganzheitlicher Marktauftritt zu entwickeln war. Das Ergebnis ist ein komplettes Brand-Environment-Konzept mit besonderem Augenmerk auf Corporate Architecture und Design:



- Entstehung des Corporate Designs und Einblick in das Brand Environment
- Ganzheitliches Design als wesentliches Element einer erfolgreichen Retail Brand
- Über den Vorteil modularer Retailsysteme in sich schnell wandelnden Märkten

Markus Hüßmann, Bereichsleiter Marketing, freenet AG, Büdelsdorf

Heiko Hinrichs, Vorstandsmitglied, Syndicate Brand & Corporate Design AG, Unit Corporate Branding & Brand Environment, Hamburg

9.45 Uhr **First in mind – first in choice – first in global recognition: Benchmarks für zeitlos moderne Handelsarchitektur by SES**



SES Spar European Shopping Centers, das 2007 gegründete strategische Immobiliengeschäftsfeld der Spar Österreich, betreibt in Österreich, Italien, Slowenien, Ungarn und Tschechien über 20 großflächige Shopping-Center, darunter Europark Salzburg, Atrio Villach und Q19 Wien. Sie hören im Vortrag, wie Architektur heute zur zeitgemäßen Positionierung von Handelsunternehmen eingesetzt wird, sich zu einer echten Corporate Architecture entwickelt und nachhaltigen Erfolg bringen kann.

KR Mag. Paul Malina-Altzinger, Head of Developments Austria, SES Spar European Shopping Centers GmbH, Salzburg/A

10.15 Uhr **Podiumsdiskussion: Wettbewerbsvorteil durch gebaute Identität: die Fassade als Visitenkarte**

Die Architektur von Handelsgebäuden wird zunehmend als zielgerichtetes Kommunikationsmittel und Teil des Brandings genutzt. Dabei sind Trends festzustellen wie die Öffnung von Fassaden. Wie ist diese zunehmende Verbreitung von Glasfassaden zu bewerten, was ist technisch und wirtschaftlich machbar? Welche weiteren Materialien und Farben werden aktuell für die Fassadengestaltung verwendet? Und wie lassen sich moderne Handelsfassaden mit bestehenden Denkmalschutz- und sonstigen kommunalen Auflagen in Einklang bringen?

Es diskutieren:

Reinhard Menges, Leiter Bau, dm Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH, Karlsruhe

Anne Luise Müller, Leiterin Stadtplanungsamt, Köln

Volker Otto, Leiter Planung und Einrichtung, Galeria Kaufhof GmbH, Köln

Alfred Schelenz, Geschäftsführer, Architekturbüro Gatermann + Schossig mbH & Co. KG, Köln



11.00 Uhr **Kaffeepause**

Shop-Management

11.30 Uhr Pimp the passion – Farbe im Ladenbau: Realität zwischen Wahrnehmung und Täuschung



Die Zeiten, in denen neue Produkte ausschließlich in Schwarz oder Weiß auf den Markt kamen und alle Fassaden weiß verputzt wurden, sind vorbei:

- Aber was sind Trends? Resultate aus Überdruß und Langeweile oder schnelle Liebe auf Zeit?
- Zukunftskonzepte mit Innovations-Potenzialen: die Mega-Trends 2012.
- Und wie werden diese wahrgenommen? Was ist überhaupt Wahrnehmung? Artifizielle Täuschungsmanöver, also bar jeder Realität. Aber darum besonders wirksam.

Prof. Axel Venn, Axel Venn Designmanagement, Berlin

12.00 Uhr Mit Klang auf Kundenfang – Wunsch und Wirklichkeit



... aus der Sicht des Architekten und des Marketings. Musik kann ebenso wie angenehmes Licht und gute Luft zum Wohlfühl des Kunden im Laden beitragen und so die Verweildauer erhöhen. Aber welche Punkte sind bei Planung und Umsetzung von Beschallungslösungen als Teil moderner Store-Konzepte zu berücksichtigen? Was ist wichtig für die Akustik? Welche Anforderungen bestehen an den Raum und an die Technik? Dazu ein aktuelles Beispiel aus dem Textilhandel mit Planungstools, Installation, Übergabe, täglichem Betrieb und Services.

Ralph Trumpfheller, Head Architect, Esprit Europe GmbH, Ratingen

Edmund Bauer, Verkaufsleitung, Bose GmbH, Friedrichsdorf

12.30 Uhr Es geht auch anders - mit sexy Service zum Dienstleister des Jahres



Das Mindnesshotel Bischofschloss in Markdorf am Bodensee hat sich zum Ziel gesetzt, seine Kunden zu verblüffen. In der Tat erwartet den Gast eine unbeschreibliche Fülle an Serviceleistungen und Einrichtungsdetails, oft kurios und ungewöhnlich, aber immer hilfreich und nützlich. Denn zuerst steht immer die Frage: wo kann ich begeistern und dem Kunden ein Lächeln entlocken? Dafür wurde Bernd Reutemann 2008 mit seinem Team vom Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg als Dienstleister des Jahres ausgezeichnet. Inzwischen holen sich nicht nur Hoteliers Anregungen für neue kreative Wege zur Kundenzufriedenheit.

Bernd Reutemann, Geschäftsführender Gesellschafter, Mindnesshotel Bischofschloss, Markdorf

13.15 Uhr Ende der Veranstaltung und Mittagessen

14.15 Uhr Abfahrt der Busse zur geführten Store-Check-Tour mit Mitarbeitern des EHI

Dauer ca. 2,5 Std., maximale Teilnehmerzahl: 25



■ **Durchführung: EHI Retail Institute GmbH**

Spichernstraße 55, 50672 Köln

Tel.: +49 (0) 221 / 57 99 3-28 (-48), Fax: +49 (0) 221 / 57 99 3-45

E-Mail: seminare@ehi.org

Internet: www.ehi.org

■ **Termin: 15./16. September 2009:**

15.09.2009: 10:00 Uhr – 17:30 Uhr (plus Abendveranstaltung)

16.09.2009: 9:00 Uhr – 13:15 Uhr

■ **Tagungsort: Hilton Hotel Köln**

Marzellenstr. 13-17, 50668 Köln

Tel.: +49 (0) 221 / 13071-0

■ **Kongresssprachen:**

deutsch/englisch (simultan)

■ **Veranstaltungsgebühren/Teilnahmebedingungen:**

Die Veranstaltungsgebühr beträgt € 990,- (zzgl. MwSt) inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen am 1. und 2. Veranstaltungstag, Kaffee/Erfrischungsgetränke während des Kongresses. In der Gebühr ist auch die Teilnahme an der Abendveranstaltung am 15. September inbegriffen.

Für Teilnehmer aus Mitgliedsunternehmen des EHI e. V. und des div Netzwerk Ladenbau gilt eine reduzierte Gebühr von € 890,- (zzgl. MwSt).

Die Anmeldung kann bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn gegen eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,- (zzgl. MwSt) storniert werden. Erfolgt die Stornierung zwischen 14 und 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn, wird die halbe Gebühr, danach und bei Nichterscheinen die volle Gebühr berechnet. Wird ein zahlender Ersatzteilnehmer gestellt, erfolgt eine Umschreibung und es fallen keine Gebühren an. Zahlung der Tagungsgebühren nach Rechnungserhalt rein netto vor Beginn der Veranstaltung.

■ **Unterbringung:**

Für die Teilnehmer stehen begrenzte Zimmerkontingente in verschiedenen Preiskategorien im und in der Nähe des Hilton Hotel Köln zur Verfügung. Wir bitten um frühzeitige Reservierung.

Für die Zimmerbuchung wenden Sie sich bitte an Herrn Horst L. Bauer, H.U.T.-Hotelreservierungs- und Tagungsmanagement GmbH, Köln, Tel.: +49 (0) 221 94714-570, E-Mail: horst.bauer@hut-gmbh.net

■ **Organisation:**

Claudia Horbert (Inhalte)

Horst Rüter (Durchführung)

Monika Henke (Begleitausstellung/Sponsoring)

Petra Sieling (Information/Anmeldung)



► Anmeldung zum 14. EHI-Fachkongress „Store Planning & Design“*

Per Fax: +49 (0)221 .57993-45 oder online: www.ehi.org
Programmänderungen vorbehalten

Am 14. EHI-Fachkongress „Store Planning & Design“
am 15. und 16. September 2009 im Hilton Hotel Köln nehme ich teil:

Name, Vorname: _____

Abteilung/Funktion: _____

Firma: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

* Die Anmeldung erfolgt verbindlich unter Anerkennung der
Teilnahmekonditionen.

Bei abweichender Rechnungsanschrift bitte ausfüllen:

Firma: _____


Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Mitglied des **EHI Retail Institute e. V.**
 Mitglied des **div-Netzwerk Ladenbau**

Ich nehme teil an:
Abendveranstaltung (Kameha Suite): ja nein
Store-Check-Tour (City Köln): ja nein

Datum: _____ **X** Unterschrift _____



EHI Retail Institute®

EHI Retail Institute GmbH
Konferenzen
Spichernstr. 55
50672 Köln