

### STRATEGIEN, ERFOLGSFAKTOREN, PERSPEKTIVEN FÜR DEN EINZELHANDEL

#### **Mittelmaß ist verboten - Erfolgsfaktoren der Erfolgreichen (VORTRAG)**

- Strategien von mittelständischen best-practise-Unternehmen ausgewählter Branchen
- Erfolgsfaktoren für den mittelständischen Handel
- Benchbreaking
- Praxisbeispiele

#### **Strategische Bilanz – Bestandsaufnahme und Entwicklung einer Unternehmensstrategie (SEMINAR)**

- Strategische Bestandsaufnahme unter Anleitung mittels Checklisten
- Methodische Erläuterung des strategischen Entwicklungsmodells
- Analyse der strategischen Ausgangslage der einzelnen Unternehmen
- Vorstellung von Best-Practice-Beispielen mit erfolgreicher strategischer Positionierung
- Erarbeitung einer beispielhaften strategischen Positionierung
- Abgleich zwischen IST-Situation und SOLL-Profil – Priorisierung von Handlungsfeldern
- Erarbeitung eines Strategieplans mit zeitlicher Fixierung
- Anleitung zur schrittweisen Umsetzung des Strategieplans

#### **Einzelhandelsunternehmen erfolgreich in die Zukunft führen (VORTRAG)**

- Profilierungsmöglichkeiten für Einzelhandelsunternehmen
- Welcher Profilierungsansatz ist der richtige?
- Erfolgsfaktoren richtig einsetzen
- Erarbeiten von Maßnahmen (gemeinsam und in Gruppen)

#### **Existenzgründung im Einzelhandel (VORTRAG)**

- Erfolgsfaktoren
- Strategien
- Profilierung im Markt

#### **Preispolitik – Der richtige Umgang mit dem Preis (SEMINAR UND VORTRAG)**

- Preis als Differenzierungsmöglichkeit?
- Vergleich aktueller Preisstrategien im deutschen Handel
- IST-Analyse der Preisstrategien der Teilnehmer (im Vorfeld werden Checklisten zugesandt)
- Preis zwischen Discounter und Premium-Anbieter
- Preispolitische Instrumentarien und deren Anwendbarkeit (mit Beispielen)
- Mischkalkulation als Notwendigkeit
- Betriebswirtschaftliche Auswirkungen von preispolitischen Entscheidungen
- Preiskommunikation richtig gemacht
- Preisauszeichnung
- Der Preis in der Werbung
- Erarbeitung beispielhafter Aktionsideen
- Maßnahmen für das eigene Unternehmen / Unterstützung zur Preisstrategie-Entwicklung
- Richtige Erfolgskontrolle

## **Einzelhandelskompetenz (SEMINAR UND VORTRAG)**

- Kenntnisse über die Strukturen und Entwicklungen in der Handelslandschaft (z. B. Betriebstypen, Konsumentenverhalten, Handelsmechanismen, Branchen KnowHow)
- Welche Positionierung kann ein Unternehmen haben? (Möglichkeiten, Erfolgsfaktoren, Wettbewerb)
- Unternehmensführung (Grundsätze erfolgreicher Unternehmensführung)
- Wie wirtschaftet ein Betrieb? (Relevante Faktoren und Mechanismen des Betriebsmanagements)
- Standortanalysen (Makro-, Mikrostandort, Einzugsgebiet, Markt- und Umsatzpotenzial, Wettbewerbsanalysen, Standortstrategien)
- POS-Gestaltung und Prozesse (z.B. Sortimentskonzepte, Warendarstellungen, Bedeutung und Nutzen von Warenwirtschaftssystemen etc.)
- Pricing-Verständnis (Benchmark)
- Konsumentenansprache (Marketing, PR, Kundenbindungsinstrumente, etc.)
- Konsumentenleistungen (Services)

## **Standortstrategien (SEMINAR UND VORTRAG)**

- Makro-/ Mikroanalyse
- Abgrenzung des Einzugsgebiets
- Berechnung des Marktpotenzials
- Wettbewerbsanalyse
- Standortstrategien
- Standort und Immobilie
- Standortentwicklung und Baurecht
- Standortpolitik und Stadtmarketing

## **Erhöhung der Wahrnehmung und des Bekanntheitsgrades durch einen optimierten Werbeeinsatz (SEMINAR)**

- Bestimmung der Zielgruppe und ihrer Kaufmotivation
- Bestimmung der zentralen Argumentation und des zentralen Nutzenversprechens für den Verbraucher
- Bestimmung des Einzugsgebietes
- Bestimmung konkreter Zielsetzungen: Wie ist Umsatzwachstum am ehesten erzielbar?
- Mediamix
- Budgetbestimmung
- Werbeplanerstellung
- Guerilla-Marketing
- Erarbeitung beispielhafter Aktionsideen
- Werbeerfolgskontrolle

## **Rating im Handel**

(VORTRAG)

- Was ist Rating?
- Zielsetzung, Stärken, Schwächen
- Umsetzung für den Mittelstand
- Analysefelder des Ratings

## **Kosten: Wie Sie die im Griff halten können (VORTRAG)**

- Wichtigkeit eines ständigen Kostenmanagements
- Die Kostenpositionen und jeweilige Maßnahmen zur Reduzierung

## **Sichere Finanzierung: Wie Sie fit für Bankengespräche werden! (VORTRAG)**

- Kurze Erklärung der Bilanz
  - Aktiva – Ihr Vermögen
  - Passiva – so ist Ihr Vermögen finanziert
- Krisenfeste Finanzierung
- Goldene und silberne Finanzierungsregel
  - Wodurch entstehen Liquiditätsengpässe?
- Möglichkeiten der Umschuldung
- Öffentliche Darlehen – Möglichkeiten und Vorgehensweise
- Einführung/Erklärung Basel 2 (analog Vortrag Bremen)
  - Wie verhalte ich mich gegenüber der Bank?
  - Welche Daten wünscht die Bank?
- Was kann ich tun um das Verhältnis zu meinem Banker zu optimieren?
- Die Kostenpositionen und jeweilige Maßnahmen zur Reduzierung

## **Existenzgründung im Einzelhandel (VORTRAG)**

- Welche Strategien versprechen einen erfolgreichen Start?

## **Zukunft von Einzelhandelsimmobilien in Klein- und Mittelstädten (VORTRAG)**

- Rahmenbedingungen
- Übergeordnete Trends
- Tendenzen und Zukunftsaussichten
- Best-Practices

## **MITARBEITER/KUNDEN**

### **Erfolgreich verkaufen mit flexibler Personaleinsatzplanung (VORTRAG)**

- Produktivität bestimmen
- betriebliche Abläufe skizzieren
- den heutigen Status verbessern - Ziele formulieren
- Mitarbeiter einbeziehen
- Mitarbeiter motivieren

### **Mitarbeiter motivieren mit erfolgsabhängigen Vergütungsanteilen (VORTRAG)**

- Höhe und Gesamtanteil definieren
- Parameter bestimmen
- Finanzierung sicherstellen
- Ziele vermitteln
- Mitarbeiter motivieren

### **Ihre Mitarbeiter – die Zukunftschance des Unternehmens! (VORTRAG)**

- Das ganzheitliche Unternehmen
- Die wesentlichen Erfolgsfaktoren
- Sich vom Markt abheben durch Individualität
- Keine Kundenzufriedenheit ohne Mitarbeiterzufriedenheit
- Wie können wir die Mitarbeiter motivieren? Motivationsfaktoren

## **Kundenzufriedenheit - messen und daraus lernen (WORKSHOP)**

- Messinstrumente
- Ergebnisse aus vielen Branchen
- Korrelationen zwischen Unternehmenserfolg und Kundenzufriedenheit
- Best-practise
- Praxistips für die Umsetzung

## **Der Verbraucher das (un)bekannte Wesen? (VORTRAG)**

- Ergebnisse und Folgerungen aus 85.000 Kundenbefragungen

## **ZEITMANAGEMENT**

### **Mehr Zeit durch effektive Arbeitstechniken - Der Wert der Zeit - Zeitmanagement und Persönlichkeit (VORTRAG)**

- Selbststeuerung statt Fremdsteuerung
- Zielplanung: die Basis für Zeitplanung
- Prioritäten setzen und gekonnt delegieren
- Motivation durch Ergebniskontrolle
- Umsetzung in der Praxis

## **UNTERNEHMENSFÜHRUNG**

### **Unternehmen führen mit Kennzahlen - Wie ist die Bilanz und GuV zu interpretieren? Welche Kennzahlen lassen sich ableiten und wie berechne ich diese? (VORTRAG UND SEMINAR)**

- Aussagekraft und Nutzung warenwirtschaftlicher Kennzahlen
- Interpretation von Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung
- Benchmarks statt Durchschnitt
- Erarbeitung von Maßnahmen zur Optimierung von Kennzahlen
- Fallbeispiele aus der Beratungspraxis

### **Der Unternehmer im Spannungsfeld zwischen Zahlen und Kreativität (VORTRAG)**

- Was macht einen Unternehmer erfolgreich?
- Kreativität kontra Zahlen/Fakten
- Das Heute kennen – die Zukunft planen
- Mythos Kreativität
- Ziele finden und umsetzen mit Kreativitätstechniken

### **Strategische Unternehmensplanung (SEMINAR)**

- Ein klares Unternehmensprofil erarbeiten
- Lernen von den Besten: Best-Practise-Beispiele aus dem Handel
- Strategische Bestandsaufnahme: Wo stehen wir heute?
- Positionierung im Markt – Was unterscheidet uns von anderen?
- Wo wollen wir zukünftig hin?
- Klare Ziel- und Aktivitätenpläne
- Bestandsaufnahme der eigenen Situation mittels professioneller Checklisten
- IST-Profil – SOLL-Profil – Handlungsfelder – Ziele/Aktivitäten
- Mehrere kostenlose Excel-Tools zur Strategieplanung/-umsetzung
- Hochwertiger Strategie-Ordner: Farbige Ergebnis- und Präsentationsmappe zum Mitnehmen nach Hause und zur Weiterbearbeitung

## Chefplan II

- Den Chefplan „fit für mich selbst und die Bank“ machen
- Vorabcheck Ihres Chefplans durch den Profi
- Verlässliche Zahlen: Der Chefplan muss stimmen!
- Tipps und Tricks zum Thema Chefplan – Datev
- Der Finanzplan – (k)ein Buch mit sieben Siegeln? (!)
- Grundvoraussetzung: Sie arbeiten schon einige Zeit mit dem Chefplan und wollen noch tiefer einsteigen!
- Vorabanalyse der Chefpläne – Wo hakt es noch?
- Abgleich Bilanz/BWA mit Chefplan – die Vorjahre müssen stimmen
- Im laufenden Jahr – die richtige Datenübernahme aus der DATEV BWA/SuSa
- Grundsätzliches zum Finanzplan – Verständnis der Zusammenhänge

## RECHT - PLANUNG UND RAUMORDNUNG

### Betriebstypenorientierten Immobilieninvestments (VORTRAG)

- Welche Faktoren bestimmen die Entwicklung von Handelsimmobilien in Zukunft?
- Wer expandiert überhaupt und welche Kompromisse werden bei der Revitalisierung von Bestandsflächen eingegangen?
- Die typischen Probleme in der Zusammenarbeit mit Verwaltung und Politik

### Handelsimmobilien und ihre Rahmenbedingungen (VORTRAG)

- Wirtschaftliche Rahmendaten
- Raumordnung und Landesplanung
- Konsequenzen für die Projektentwicklung

## LEBENSMITTEL EINZELHANDEL

### Lebensmittel-Einzelhandel: „Konsumtempel versus Tante Emma“

(VORTRAG)

- Entwicklung von Nahversorgungskonzepten, -standorten, -betriebsformen
- Auswirkungen auf Qualität der Nahversorgung, Renditen, Nachhaltigkeit von Investments, Städtebau etc.
- Allg. Trends
- Besonderheiten für Immobilien und Management
- Anforderungen und Auswirkungen auf seine Standorte
- Konsequenzen für die Immobilienwirtschaft

## MÖBEL EINZELHANDEL

### Quo vadis Möbelhandel? (VORTRAG)

- Allgemeine Entwicklungen
- Ausblick
- Implikationen

### Quo vadis Küchenhandel? (VORTRAG)

- Allgemeine Entwicklungen
- Ausblick
- Implikationen

### Neue Flächenkonzepte im Möbelhandel (VORTRAG)

- Kennzahlen
- Praxisbeispiele
- POS-Kommunikation

## Standortstrategien im Möbelhandel (VORTRAG)

- Markt- und Betriebsformenentwicklung
- von Furniture-Competence-Center bis Wohnboulevard
- von Möbelstudio bis Wohnkaufhaus
- die neuen Megafachmärkte

## Erfolgstrategien im Möbelhandel

- Welche Profilierungsmöglichkeiten gibt es für Einzelhandelsunternehmen in Zukunft?
- Welcher Positionierungsansatz ist der richtige?
- Erfolgsfaktoren richtig einsetzen
  - Unternehmer
  - Markt
  - Standort
  - Controlling
  - äußeres/inneres Erscheinungsbild
  - Sortiment/Preis
  - Mitarbeiter
  - Service
  - Werbung

## VERBÄNDE

### Konzentration vs. Mittelstand: Herausforderungen für die Einkaufsverbände (VORTRAG UND STRATEGIEWORKSHOP)

- Markt- und Betriebsformenentwicklung
- Anforderungen für Kooperationen
- Positionierung der Kooperationen (Beschaffung, Dienstleistung, Systemgeber, Franchiser)
- Erwartungen der Handelspartner
- Probleme in der Implementierung von Konzepten

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT UND HANDEL

### Betriebstypenorientierte Immobilieninvestments (VORTRAG)

- Entwicklung und Prognosen von Einzelhandelsbetriebsformen und Einzelhandelsimmobilienprodukten
- Fachmärkte, SB-Warenhäuser, FOC, Shopping-Center, Nahversorgungszentren, Cityimmobilien etc.
- Auswirkungen auf Renditen, Standorte, Nachhaltigkeit, Kommunen etc.

### Das Einzelhandelsgutachten in der Projektentwicklung (VORTRAG)

- Welche Bedeutung haben Gutachten im Projektentwicklungsprozess?
- Wie finde ich den richtigen Gutachter? - Kriterien und Checklisten für die Gutachterausswahl
- Welche Inhalte muss ein Gutachten erfüllen?
- Wann ist der richtige Zeitpunkt?
- Praxisbeispiele mit verschiedenen Handelsimmobilienprodukten und Fragestellungen

### Einzelhandelsstandort München (VORTRAG)

- Stärken und Schwächen
- Standorte, Betriebsformen und Entwicklungspotenziale
- Besonderheiten im Cityvergleich

### Einzelhandelsimmobilien (VORTRAG UND SEMINAR)

- Rahmenbedingungen für den deutschen Einzelhandel
- Betriebstypen: Entwicklungsperspektiven und Standortspezifika
- Besonderheiten bei der Abgrenzung von Einzugsgebieten
- Mieten und Renditen
- Besonderheiten von Einzelhandelsgroßprojekten

## Trends, Einflussfaktoren und Wertentwicklung für Immobilien in der Innenstadt (VORTRAG)

### Investment „Einzelhandelsimmobilie“ (VORTRAG)

- Marktperspektive Einzelhandel
- Handel mit Immobilien (Volumen, Transaktionen)
- Investment City
- Investment Shopping-Center
- Investment food
- Investment Fachmärkte

## EINKAUFSZENTREN

### Kopplungseffekte zwischen Freizeit und Einkaufen am Beispiel eines innerstädtischen Einkaufszentrum (VORTRAG)

### Deutschland auf dem Weg zum Urban Entertainment Center? (VORTRAG)

### Möglichkeiten der Profilierung von Einkaufszentren (VORTRAG)

### Airport Retail. Der Flughafen als Einkaufszentrum (VORTRAG)

### Shopping-Center-Entwicklung in Deutschland (VORTRAG)

- Der Wolf im Schafspelz oder der Heilsbringer der Innenstädte
- Entwicklungen und Auswirkungen

## FACHMÄRKTE

### Fachmarktrends - Konsequenzen für die Projektentwicklung (VORTRAG)

- Umsatzentwicklung
- Konzepte und Standorte
- Perspektiven, Trends
- Konsequenzen für die Projektentwicklung

### Fachmarktboom in der Möbelbranche (VORTRAG)

- Markt- und Betriebsformenentwicklung
- von Furniture-Competence-Center bis Wohnboulevard
- von Möbelstudio bis Wohnkaufhaus
- die neuen Megafachmärkte

## TOURISMUS UND HANDEL

**Die Stadt und ihr Handel. Bekommt jede Stadt den Handel den Sie verdient? Nachfrage und Angebotsorientierte Ansiedlungserfolge (VORTRAG)**

**Grenzüberschreitendes Einkaufsverhalten am Beispiel der bayerisch-tschechischen Grenze (VORTRAG)**

**STADTMARKETING/CITY-MANAGEMENT**