

Handel 4.0

Auswirkungen der Digitalisierung auf Lieferanten und Hersteller

**NEUES
SEMINAR!**

- > Die Schlüsseltechnologien: Cloud, Big Data, Mobilgeräte, RFID, Cyber-Physical Systems, Digital Signage
- > Die Vernetzung als Basis von Handel 4.0 und Industrie 4.0
- > Lösungen und Komponenten zur vertikalen und horizontalen Integration
- > Mit intelligenten Ideen zur Verbesserung der Performance im Handel
- > Heutiger Stand: Praxisanwendungen
- > Ausblick in die Zukunft: Was muss heute bereits getan werden?

Special:

Digitale Herausforderungen für den Store der Zukunft

**IHR PERSÖNLICHER VORTEIL:
PRAXISÜBUNGEN: SPEZIELLE
LÖSUNGEN UND STRATEGIEN
AUS DEM KONZEPT HANDEL 4.0**

IHR SEMINARLEITER



Dipl.-Kfm. Ronald Heckl
Heckl Consulting Hamburg

IHR PRAXISREFERENT



Sarik Weber
Yoints GmbH

Die Industrie hat die Schwelle zur vierten industriellen Revolution (Industrie 4.0) gerade überschritten. Die Produktion vernetzt dabei physikalische und virtuelle Welten miteinander. Das Ziel ist die Integration von Geschäftsprozessen und Geschäftspartnern. Aber wer werden die Geschäftspartner der Zukunft sein? Spielt der Handel oder die Industrie in Zukunft die führende Rolle? Festzustellen ist, dass der Handel in den vergangenen Jahren nur langsam in die Digitalisierung investiert hat. Was passiert mit der Industrie, wenn die Ideen des Handel 4.0 den klassischen Handel dominieren? Wird die Industrie die bisherige Positionierung behalten oder wird der Handel die Industrie zum Vasallen machen?

Auf diesem Seminar erhalten Sie von Referenten aus Wissenschaft und Wirtschaft einen kompakten und praxisorientierten Überblick über die neuesten Entwicklungen rund um das Thema Handel 4.0. Bereiten auch Sie sich heute auf die zu erwartenden Auswirkungen der Digitalisierung des Handels vor, um Ihre Unternehmensstrukturen erfolgreich für die Zukunft zu gestalten.

ZEITLICHER ABLAUF

Erster Seminartag

- 9.30 Beginn des Seminars
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- ca. 18.00 Ende des Seminartages

Get-together: Management Forum Starnberg lädt Sie herzlich ein zum Dialog mit Referenten und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte.

Zweiter Seminartag

- 9.00 Beginn des Seminars
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Ende des Seminartages

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

Begrüßung durch den Seminarleiter **Ronald Heckl** und Management Forum Starnberg

Zur Definition von „4.0“: Was ist neu bei Industrie und Handel?

- > Industrie 4.0 vs. Handel 4.0: Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- > Die Umsetzung der vierten industriellen Revolution auf den Handel von heute und morgen
- > Stand der Dinge: Was heute schon im Handel möglich ist

Veränderungen in den Markt- und Wettbewerbsstrukturen: Erwartete Entwicklungen im Handel und neue Wettbewerber

- > Welche Auswirkungen die Digitalisierung des Handels für die Industrie hat
- > Der Aufbau von Multi-Channel-Vertrieben im Handel
- > Neue Handelsleistungen der Industrie
- > Chancen und Risiken für Industrie und Handel

Die Bedeutung der Social Media für Handelsprozesse: Facebook und Co.

- > Schwarm-Intelligenzen und Massenbewegungen als Basis von Produkt- und Preisangeboten
- > Die Auswirkungen der Social Media für B2B-, B2C- und C2B-Händler
- > Der Content Hub für die Schnittstelle zum Kunden

Herausforderungen an den Handel: Die Bedeutung von B2B-eCommerce, Big-Data und automatischem Datentransfer

- > Die Schlüsseltechnologien: Cloud, Big Data, Digital Signage
- > Zusammenarbeit von Handel und Industrie in der Zukunft: Wenn alles gutgeht
- > Intelligente Vernetzung: Online, mobil, individuell
- > Entscheidungen von intelligenten Objekten und Menschen: kooperativ oder singular?
- > Alternative Konzepte für die Vermarktung von Produkten und Leistungen: Ausgrenzung des klassischen Handels

IHR SEMINARLEITER

Ronald Heckl, seit 1985 Inhaber der Unternehmensberatung Heckl Consulting Hamburg, seit 1994 zudem geschäftsführender Gesellschafter der H13 Werbeagentur GmbH. In der Umsetzung wurden deutlich mehr als 20.000 Mitarbeiter verschiedener Branchen betreut, analysiert, moderiert, gecoacht oder trainiert. Daneben wurden verschiedene Branchen beratend begleitet. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre war er international tätiger Unternehmensberater mit der Ausrichtung auf die Bereiche Marketing und Vertrieb mit den Spezialitäten: Post-Merger-Consulting, Supply Chain, Change Management, Vertriebsanalyse, Umsatzbeschleunigung, Marktausrichtung, operative und strategische Verkaufssteuerung, Markttests, Markttrends und Controlling.

IHR PRAXISREFERENT

Sarik Weber ist Privatinvestor und geschäftsführender Gesellschafter der Yoints GmbH, Betreiber der händlerübergreifenden Kundenbindungs-Plattform Yoints. Er gilt als Handelsexperte und Pionier beim Aufbau profitabler Digital-Unternehmen in Deutschland wie der eprofessional GmbH, der XING AG und Hanse Ventures.

Alternative Reaktionen der Industrie auf die Königswege der Händler

- > Klein gegen groß, schnell gegen langsam und tradiert gegen neu
- > Einzelunternehmen gegen Netzwerke und Kooperationen
- > Kleine gegen große Sortimente, mit oder ohne Dienstleistungen

Produktions- und Logistik-Konzepte im Handel 4.0

- > Neue Logistik-Konzepte des Handels: Was machen Amazon und Co.?
- > Die „letzte Meile“ als große Herausforderung
- > Alternative Möglichkeiten der Industrie zur Überwindung klassischer Handelsfunktionen
- > Lean Management in der Produktion als Voraussetzung der optimierten Handelsbevorratung: Selbstorganisierte Kapazitätsflexibilität mit Cyber-Physical Systems und RFID
- > Von der Werkstattfertigung zur selbststeuernden Linienfertigung

Auswirkungen des Handel 4.0 auf Mitarbeiter und Führung

- > Neue Mitarbeiterprofile für Marketing und Vertrieb in Industrie und Handel
- > Die Vernetzung von Menschen, Objekten und Systemen: Optimierungspotenziale
- > Führung mit KPIs im digitalem Unternehmen
- > Übung: Die erfolgreiche Einführung des Projekts 4.0 im eigenen Unternehmen: Von der Einbindung der Mitarbeiter und Betriebsräte über die Ausrichtung der IT-Anwendungen an die Nutzerbedürfnisse, die Prozessoptimierung bis zur Umsetzung

Thesen zum stationären Handel vs. Internethandel

- > Amazon & Co.: Wie stellt sich der stationäre Handel gegenüber den großen Internethändlern auf? Wie stellt sich die Industrie dem „neuen“ Handel entgegen?
- > Der Konflikt Hersteller - Händler - Logistik - Verwender: Lösungen für die Zukunft
- > Die digitalen Handelsplattformen: Fluch oder Segen für die Industrie?
- > Der Weg in die digitale Verbandsplattform als Gegenpol gegen eBay & Co.
- > Wo bleibt der Direktvertrieb der Hersteller? Wo bleibt der Handel?

Thesen zur Sortimentsbildung im Konzept 4.0

- > Sortimentsbildung des Handels: Ende eines Handelsmodells?
- > Wo wird die Sortimentsvorgabe durch den Handel noch eine Rolle spielen?
- > Was macht Deezer, Spotify & Co. heute schon besser?
- > Möglichkeiten der Sortimentsrelevanz bei Verbrauchs- und Gebrauchsstoffen, Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör

Thesen zu neuen Anforderungen an Logistik und Kommunikation mit dem Kunden

- > Welche Anforderungen wird der B2C-, welche der B2B-Handel an den Kunden der Zukunft stellen? Wer übernimmt welche Funktionen bei Abwicklung, Logistik, Preisbildung etc.? Was macht die Industrie?
- > Neue Logistikanforderungen an Großhandel und Industrie
- > Marketing und Werbung für Handel und Industrie: Reicht die bisherige Kommunikationsleistung beim Kunden wirklich morgen noch aus?
- > Service und Kommunikationsanforderungen im Rahmen von Handel 4.0

Thesen zu wichtigen Mehrwertdiensten im Rahmen des Konzeptes 4.0

- > Welche Mehrwertdienste erfordert der Handel 4.0 vom leistungsstarken Partner? Vom Service bis zum Notdienst
- > Sind Apps wirklich nötig? Einbindung in die Denkweise der Kunden
- > Der relevante Onlineshop: B2B, B2C, C2B
- > Automatisierte Datentransferverfahren zwischen Partnern, Händlern, Kunden und Lieferanten: Verbesserung der Informationsbasis im Rahmen des Konzeptes 4.0 und der Umgang mit Big-Data

Ist der stationäre Handel noch zu retten?

- > Beratungsqualität und -komplexität, Kundenservice und Vertriebspersonal
- > Pricing, digitale Preisschilder und Kassensysteme
- > Standorte auf dem Prüfstand

Praxisbericht: Digitale Herausforderungen für den Store der Zukunft

- > Was hat die digitale Evolution im Handel bereits verändert?
- > Welche Technologien ermöglichen die Digitalisierung im Store?
- > Wie wird sich das Laden-Design durch Digitalisierung verändern?
- > Welche digitalen Bezahlverfahren werden sich zukünftig durchsetzen?
- > Warum werden digitale Kundenbindungsprogramme wichtiger werden?

Sarik Weber, Yoints GmbH

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Gundula Schwan
Geschäftsführerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. (0 81 51) 27 19 28
gundula.schwan@management-forum.de



INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an > Hersteller, Händler und Dienstleister, die die Schnittstellen zwischen Handel und Industrie zukunftsorientiert optimieren müssen > Geschäftsführer, Bereichsleiter sowie Verantwortliche und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing und Vertrieb > Fachkräfte, die strategisch im Unternehmen operieren und auf die Auswirkungen neuer Technologien rechtzeitig reagieren müssen

ANMELDUNG

> **per Telefon:** (0 81 51) 27 19-0 > **per Telefax:** (0 815 1) 27 19-19
> **per E-Mail:** info@management-forum.de > **per Internet:** www.management-forum.de/handel4
> **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · 82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. 19 % MwSt. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. In der Teilnahmegebühr sind die Kosten für Mittagessen, Getränke und Arbeitsunterlagen enthalten. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens zwei Wochen vor dem Veranstaltungstermin schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMIN UND ORT

5. und 6. April 2017 in Köln:
EuroNova arthotel, Zollstockgürtel 65, 50969 Köln, Telefon: 0221/933330-0, Telefax: 0221/933330-9,
E-Mail: info@euronova-arthotel.de, Zimmerpreis: € 100,- inkl. Frühstück

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht im Seminarhotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor.

REGISTRIERUNG

Der Seminar-Counter ist ab 9.00 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
> professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
> aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZELCOACHINGS


Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: 08151/2719-0, peter.bartl@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 49,50 (einfache Fahrt mit Zugbindung; solange der Vorrat reicht) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Wir informieren unsere Kunden außerdem telefonisch, per E-Mail oder Fax über für sie interessante Weiterbildungsangebote, die den von ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 (0)8151-27190 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

www.management-forum.de/handel4, Fax 0 81 51/27 19-19

 Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich für das Intensivseminar **Handel 4.0** am 5. und 6. April 2017 in Köln an.

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Doris Brosch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigungszahl: ca.
Datum	Unterschrift

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens 2 Wochen vor dem Termin stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgeld fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. *Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Wenn Sie dies nicht wünschen, streichen Sie bitte diesen Satz.