



ZZF-Fachhandelsforum 2008

Handeln, bevor es zu spät ist - Profilierungsstrategien für den Zoofachhandel

Fachtagung für Zoofachleute am 20. und 21. Februar 2008 in Wiesbaden

Die Referenten:

Matthias Pohl, Geschäftsführer Kölle-Zoo GmbH

Dieter Meyer, Leiter Werbung & Öffentlichkeitsarbeit Vitakraft-Werke Wührmann & Sohn GmbH & Co. KG

Lutz Schnalke, Geschäftsführer Lutz Schnalke Unternehmensberatung

Frank Kurrat, Geschäftsbereichsleiter Interseroh AG

Georg Abel, Bundesgeschäftsführer Die VERBRAUCHER INITIATIVE e.V.

John W. Herbert, Geschäftsführer Bundesverband Deutscher Heimwerker-, Bau- und Gartenfachmärkte e.V.

Industrie
trifft
Handel

Vorträge zu den Themen:

- Mit oder ohne System? Erfolgreiche Positionierung in der Handelslandschaft
- Besser als die Konkurrenz: Auf Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung setzen
- Professionelle Unternehmensführung: Neue Konzepte umsetzen und Krisen vorbeugen

Die Workshops:

- Verkaufsschwache und -starke Ladenzonen
- Risiken für das Unternehmen erkennen – Krisen vermeiden

Treffpunkt Zoofachhandel:

In den Pausen und beim gemeinsamen Abendessen kommen Handel und Industrie ins Gespräch und tauschen Erkenntnisse und Erfahrungen aus.



Die Themen:

- Mit oder ohne System? Erfolgreiche Positionierung in der Handelslandschaft

Die Frage ist ein Dauerbrenner:

Wie kann der Zoofachhandel sich erfolgreich im Markt behaupten? Geht dies nur mit einem starken System im Rücken oder gibt es auch Zukunftskonzepte für einen erfolgreichen unabhängigen Zoofachhandel? Erfolgsfaktoren für „Einzelkämpfer“ sind ein scharfes Profil, Glaubwürdigkeit und der entschiedene Wille, besser zu sein als der Zoofachmarkt nebenan...

- Besser als die Konkurrenz: Auf Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung setzen

Zur Profilierung kann auch die strategische Wertschöpfung beitragen. Einige Kritiker sind zwar der Meinung: Erfolgreiches Wirtschaften und dabei ethische Werte im Blick haben – das geht nicht. Doch beweisen immer mehr Unternehmen, dass sie auf verantwortungsvolle Weise Profite erwirtschaften können. In der Heimtierbranche wird verantwortungsvolles Handeln erwartet. Mit dem naturnahen Thema Tier verbinden Kunden wie selbstverständlich die Verpflichtung, sich für das tierische und menschliche Wohl einzusetzen, die Ökologie zu fördern oder an wohltätige Einrichtungen zu spenden. Welche Chancen ergeben sich aus diesem Trend?

- Professionelle Unternehmensführung: Neue Konzepte umsetzen und Krisen vorbeugen

Um ihre Zukunft zu sichern, müssen Zoofachhändler ihr Unternehmen steuern. Der Erfolg darf nicht dem Zufall überlassen werden. Sowohl bei der Planung der Produktplatzierung als auch bei der Einführung von neuen Konzepten sind die Bedürfnisse des Kunden eine Richtschnur. Und damit Zoofachhändler handeln können, bevor es zu spät ist, widmet sich ein Workshop der Frage, wie Unternehmenskrisen frühzeitig erkannt und vermieden werden können.

Workshops:

Verkaufsschwache und -starke Ladenzonen
Risiken für das Unternehmen erkennen – Krisen vermeiden

Teilnehmerkreis:

Die zweitägige Fachtagung richtet sich an Zoofachhändler und Hersteller der Heimtierbranche. Sowohl Mitglieder als auch Nichtmitglieder des ZZF sind eingeladen, ihr Wissen aufzufrischen, zu erweitern und miteinander ins Gespräch zu kommen.

Die Referenten:



Matthias Pohl,
Geschäftsführer
Kölle-Zoo GmbH



Dieter Meyer,
Leiter Werbung & Öffentlichkeitsarbeit
Vitakraft-Werke
Wührmann & Sohn
GmbH & Co. KG



John W. Herbert,
Geschäftsführer Bundesverband
Deutscher Heimwerker-, Bau-
und Gartenfachmärkte e.V.



Frank Kurrat,
Geschäftsbereichsleiter
Interseroh AG



Lutz Schnalke,
Geschäftsführer Lutz Schnalke
Unternehmensberatung





Georg Abel,
Bundesgeschäftsführer
Die VERBRAUCHER INITIATIVE e.V.

1. Tag, 20. Februar 2008

- 12:30 Uhr  *Ankunft Teilnehmer/ kurzer Imbiss*
- 13.00 – 13.15 Uhr **Begrüßung und Einführung**
- 13.15 – 13.50 Uhr **Perspektiven des Zoofachhandels im Wandel der Heimtierbranche – Beispiel Kölle-Zoo**
Matthias Pohl, Geschäftsführer Kölle-Zoo GmbH
- 13.50 – 14.40 Uhr **Bedeutung von sozialer Verantwortung und Nachhaltigkeit im Zoofachhandel am Beispiel der Marke Vitakraft**
Dieter Meyer, Leiter Werbung & Öffentlichkeitsarbeit Vitakraft-Werke Wührmann & Sohn GmbH & Co. KG
- 14.40 – 15.10 Uhr  *Pause: Treffpunkt Zoofachhandel*
- 15.10 – 15.45 Uhr **Kundenbindung – Der sichere (der schönste) Weg zum Erfolg**
John W. Herbert, Geschäftsführer Bundesverband Deutscher Heimwerker-, Bau- und Gartenfachmärkte e.V.
- 15.45 – 16.15 Uhr **Nachhaltigkeit – Effiziente Konzepte bei der Entsorgung**
Frank Kurrat, Geschäftsbereichsleiter Interseroh AG
- 16.15 – 16.45 Uhr  *Pause: Treffpunkt Zoofachhandel*
- 16.45 – 17.30 Uhr **Der Zoofachhandel zwischen Industrie und Verbundgruppen**
Lutz Schnalke, Geschäftsführer Lutz Schnalke Unternehmensberatung
- 18.30 Uhr  *Treffpunkt: Gemeinsames Abendessen*

2. Tag, 21. Februar 2008

- 09.00 – 09.40 Uhr **Den Kunden für Nachhaltigkeit begeistern**
Georg Abel, Bundesgeschäftsführer
Die VERBRAUCHER INITIATIVE e.V. (Bundesverband)
- 09.40 – 10.40 Uhr **Workshop 1: Verkaufsschwache und -starke Ladenzonen**
Lutz Schnalke, Geschäftsführer Lutz Schnalke Unternehmensberatung
- 10.40 – 11.10 Uhr  *Pause: Treffpunkt Zoofachhandel*
- 11.10 – 13.00 Uhr **Workshop 2: Risiken für das Unternehmen erkennen – Krisen vermeiden**
Lutz Schnalke, Geschäftsführer Lutz Schnalke Unternehmensberatung
- Ca. 13.00  *Ende der Veranstaltung*

Veranstalter:

Der Zentralverband Zoologischer Fachbetriebe e.V. (ZZF) repräsentiert eine Solidargemeinschaft von rund 750 Mitgliedsbetrieben aus dem Zoofach-Einzelhandel, -Großhandel und der Industrie. Er vertritt die beruflichen, wirtschaftlichen und sozialpolitischen Interessen seiner Mitglieder und wirkt bei der Gestaltung optimaler Rahmenbedingungen mit, die die wirtschaftliche Existenz und Wettbewerbsfähigkeit seiner Mitglieder sichern.

