



EMV-Geschäftsführer Felix Doerr



EMV-Geschäftsführer Ulf Rebenschütz



Der Wirtschaftshistoriker Klemens Skibicki



Der Fahrrad-Handelspionier Thorsten Heckrath-Rose



Der Dirigent, Produzent und Consultant Christian Gansch in Action



Max Wittrock erzählt die Mymuesli-Gründer-Story

EMV-Handelskongress: Volles Programm in Köln

Persönliche Impulse für das Business

„Wir sind begeistert! Unser Handelskongress hat genau das erreicht, was wir wollten. Unsere Gesellschafter waren durchweg offen für Neues und konnten jede Menge Anreize mit nach Hause nehmen“, resümierten die EMV-Geschäftsführer Felix Doerr und Ulf Rebenschütz. Knapp 400 Teilnehmer nutzten die zwei Veranstaltungstage in Köln, um sich den Herausforderungen des Handels zu stellen.

Rund 400 Gäste holten sich in Köln jede Menge Impulse ab – in Keynote-Speeches, Power-Sessions und einer echten Kölner Karnevals-party mit den Paveiern.

Die Agenda war prallgefüllt: Am 22. und 23. April ging es im Kölner Dorint Hotel beim Handelskongress des Europa Möbel-Verbundes um die drei großen Herausforderungen für den mittelständischen Handel – Customer-Journey, Erlebnis-Shopping und Differenzierung im Wettbewerb. Rund 400 Gäste kamen deshalb in die Domstadt, um sich von namhaften Keynote-Speakern

zu wegweisenden Business-Themen animieren zu lassen. Außerdem standen das Kollektionsmarketing sowie die Gesellschafterversammlung auf der Tagungsagenda. „Wir haben proaktiv für unsere Händler Entwicklungen aus dem Markt herausgefiltert, um ihnen die entsprechenden Impulse zu geben, wie sie in ihrer Region zu den Besten gehören“, fassten Felix Doerr und Ulf Rebenschütz zusam-

men. Eine Hilfestellung, die gerne angenommen wurde. „Unsere Händler verspüren derzeit eine große innere Unruhe, dass da draußen gerade ganz viel passiert. Deshalb haben wir ihnen auf unserem Handelskongress wichtige Fakten und umsetzbare Lösungsvorschläge mit auf den Weg gegeben“, ergänzt Ulf Rebenschütz. Der EMV hat bei seiner Veranstaltung die aktuellsten Trendthemen aufgegriffen und somit die Weichen für die Zukunft gestellt, denn jeder Gesellschafter konnte sich angesichts des reichhaltigen Programms seine eigene Agenda zusammenstellen.

„Digitale Transformation“ hieß das Leitmotiv bei Klemens Skibicki von Profski. Der Wirtschaftshistoriker zeigte auf, wie Unternehmen heutzutage gezwungen sind, ihre DNA unter dem Einfluss der Digitalisierung zu verändern. Das liegt auch nicht zuletzt an der dramatischen Veränderung der Customer Journey über alle Kanäle. Referent und Experte Thorsten Heckrath-Rose von Rose Bikes erzählte seine

Erfolgsgeschichte dem Publikum. Als mittelständischer Unternehmer gelang Heckrath-Rose der Change in die Onlinewelt. Den POS nutzt der Händler heute in erster Linie nur noch, um die Kunden zu faszinieren. „Unglaublich, mit wie viel Fingerspitzengefühl Thorsten Heckrath-Rose seine Bike-Welt auf das aktuelle Verhalten der Kunden ausrichten konnte“, so Felix Doerr. Mit seinem Ansatz eröffnete Heckrath-Rose Perspektiven auf das zweite tragende Thema des Kongresses: Erlebnis-Shopping.

Hierzu referierte Dirigent Christian Gansch in seinem mitreißenden Vortrag, wie man seine Mitarbeiter fit für eine große Performance am POS machen kann und wie man aus Solo-Musikern ein Orchester formt. Christian Gansch war einerseits als Dirigent internationaler Spitzenorchester erfolgreich, andererseits arbeitete er vierzehn Jahre in der Musik-industrie. In seiner Funktion als Produzent agierte er bereichsübergreifend zwischen Produktion, Marketing, Vertrieb und Control-

ling. Max Wittrock von Mymuesli sprach über seine Erfahrungen und Learnings aus zehn Jahren Unternehmensgeschichte und wie sie es geschafft haben, vom Online-Start-up zum Omnichannel-Player zu wachsen.

Die dritte Säule des Handelskongresses stand im Zeichen der Differenzierung, was insbesondere am zweiten Tag der Veranstaltung bei den Kollektionspräsentationen und dem damit verbundenen Storytelling zum Zuge kam.

Um die Händler über die Vorträge hinaus noch gezielter zu informieren, konnten sie in sogenannten 15-minütigen Power-Sessions zwischen den Keynotes bei insgesamt neun Themenschwerpunkten weiteres Wissen abgreifen.

Ein Highlight dabei war der Impulsvortrag von der selbstständigen Beraterin Viviane Wilde, die sich als Digital Native mit den Themen Social-Media-Marketing, Influencer-Marketing und Content-Marketing auseinandersetzt. Aber auch die Kompetenzschmiede des EMV präsentierte ihre Leis-

tungen: So stellte Christiane Geuting (HRC Unternehmensgruppe Münster) den neuen Home-Stylist-Lehrgang vor, der Verkäufer weiter qualifizieren soll. Wie sieht das neue Store-Design von morgen aus? Ladenbau-Trendsetter Wolfgang Gruschwitz zeigte in Power-Sessions aktuelle Tendenzen auf, wie mit einfachen Handgriffen große Erfolge erzielt werden können. Last but not least weckte Home-Company-Vertriebsleiter Andreas Brandel mit seinem Vortrag über das Vermarktungskonzept das Interesse der Besucher.

An der Gesellschafterversammlung, die am zweiten Kongresstag stattfand, nahmen 65 Prozent der Gesellschafter teil oder waren vertreten. Der EMV-Aufsichtsrat und die Geschäftsführer berichteten über den Verlauf der zentral-regulierten Umsätze, die sich in der EMV-Gruppe mit –2,6 Prozent leicht negativ entwickelt haben. Der ausschüttungsfähige Gewinn stieg hingegen um 0,3 Prozent.

Darüber hinaus präsentierten der Aufsichtsrat und die

Geschäftsführung die Ergebnisse der strategischen Planungen der Gremien und berichteten über bereits realisierte und weitere geplante Verbesserungen bei den Verbandsdienstleistungen.

Als Vorsitzender des Aufsichtsrats gab Fritz Klug die langfristige Bindung der Geschäftsführer Felix Doerr und Ulf Rebenschütz bekannt. Die anwesenden Gesellschafter nahmen dies als Bestätigung der zukunftsorientierten Führung des Europa Möbel-Verbundes mit großer Zustimmung zur Kenntnis.

„Unser Handelskongress war ein voller Erfolg. Und das haben wir auch als Feedback von unseren Gesellschaftern bekommen. Vor allem die Bündelung mit der Kollektionspräsentation und der Gesellschafterversammlung war die richtige Entscheidung. So konnten wir die Effizienz für unsere Mitglieder um ein Vielfaches erhöhen“, erklärten Felix Doerr und Ulf Rebenschütz.

■ www.emverbund.de