

Starke Anreize für eine erfolgreiche Zukunft geschaffen

„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.

Am 22. und 23. April ging es im Kölner Dorint Hotel beim Handelskongress des Europa Möbel-Verbund um die drei großen Themen Customer-Journey, Erlebnis-Shopping und Differenzierung im Wettbewerb. Rund 400 Gäste kamen in die Domstadt, um sich von namhaften Keynote-Speakern zu wegweisenden Business-Themen animieren zu lassen. Außerdem standen das Kollektions-Marketing 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 zusammen. 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.

Dabei spielte das Thema Customer Journey eine tragende Rolle. Referent und Experte Thorsten Heckrath-Rose von Rose Bikes erzählte seine Erfolgsgeschichte dem Publikum. Als mittelständischer Unternehmer brachte Rose es auf den Punkt und zeigte auf, wie er den Change in die Onlinewelt vollziehen konnte. Den POS nutzt er 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 dafür fit 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 Musikindustrie. In seiner Funktion als Produzent agierte er bereichsübergreifend zwischen Produktion, Marketing, Vertrieb und Controlling. Max Wittrock von Mymuesli sprach über seine Erfahrungen und Learnings aus 10 Jahren Unternehmensgeschichte und wie sie es geschafft haben, vom Online-Start-up zum Omnichannel-Player zu wachsen. „Digitale Transformation“ hieß es bei Klemens Skibicki von Profski. Er zeigte auf, wie Unternehmen heutzutage ihre DNA verändern. 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 detaillierter zu unterstützen, konnten sie sich 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 Leistungen: 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 „Live – die schonungslose Wahrheit. Was hinter dem Konzept steckt.“ 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 zentralregulierten 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.

Fahrenzhausen, 24. April 2018