

ANMELDE-COUPON

FAX 02 28/3 69 60 01 TEL. 02 28/9 55 02 70 E-MAIL akademie-info@vnr.de

Ja, ich melde mich für 780,- Euro plus MwSt. verbindlich an zum
3. KÖLNER ZUKUNFTS FORUM – Trends in Handel, Vertrieb und Gesellschaft 2009 am → Dienstag, den 16. Juni 2009, im Hilton Cologne Hotel

1. _____
Name, Vorname

Funktion

Straße

PLZ; Ort

_____ Telefon _____ Telefax

_____ E-Mail

Ich nutze den **Frühbucherrabatt** und spare 100,- Euro pro Person bei Anmeldung bis zum **30. April 2009**

**Frühbucher-Rabatt
100 Euro gespart**

Ich melde verbindlich _____ zusätzliche Person(en) aus unserem Unternehmen an. Jeder dieser zusätzlichen Teilnehmer erhält einen Nachlass von 100,- Euro, unabhängig von einem eventuellen Frühbucherrabatt. Das ist/sind die Personen:

100 Euro gespart

Hier bitte abtrennen

2. _____
Name, Vorname

3. _____
Name, Vorname

4. _____
Name, Vorname

Ich habe die Anmeldeinformationen und Datenschutzbestimmungen in diesem Prospekt zur Kenntnis genommen.

_____ Datum / Unterschrift (eine für alle Teilnehmer)

Ja, ich/wir melde(n) die Personen unter den Ziffern _____ zusätzlich an zum exklusiven **Vorabend-Get-together mit Pero Mičić** → am **15. Juni 2009** zum Ergänzungs-Beitrag von → **190,- Euro pro Person** incl. Abendessen/Getränke.

Bitte informieren Sie mich kostenlos und unverbindlich über die neue Studie **Handels- und Vertriebsinnovationen** von Ulrich Eggert.

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Forumsgebühr / Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für das Forum beträgt pro Person 780,- Euro plus MwSt. Der **Frühbucherrabatt** beträgt 100,- Euro bei Anmeldung bis zum → 30. April 2009; die Zusatz-Gebühr für das Vorabend-Get-together beträgt einheitlich 190,- Euro pro Person. Melden Sie zum Forum mehr als eine Person aus dem gleichen Unternehmen an, so erhalten Sie für jede(n) dieser weiteren Teilnehmer(innen) einen **Nachlass** von 100,- Euro, unabhängig von einem eventuellen Frühbucherrabatt.

In der Teilnahmegebühr sind Vortragsunterlagen, alkoholfreie Tagungsgetränke und das Mittagessen enthalten, im Falle des Vorabend-Get-togethers auch das Abendessen.

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Bestätigung und Rechnung.

→ Einlass zum Forum wird nur gewährt, wenn Ihre **Zahlung vor Beginn der Veranstaltung** auf dem Ihnen in der Rechnung genannten Konto eingegangen ist.

RÜCKTRITT / VERTRETUNG

Bei Absagen nach dem 20. Mai 2009 oder auch bei Nicht-Erscheinen ist die gesamte Tagungsgebühr fällig. Eine **Vertretung angemeldeter Teilnehmer** durch andere Personen ist möglich, wir bitten um frühestmögliche Änderungsanzeige.

Die Veranstalter behalten sich Referenten- und/oder Themenänderungen aus wichtigem Anlass vor.

DATENSCHUTZ

Personenbezogene Daten können nach den Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) erhoben, verarbeitet und genutzt werden. Alle über diese Anmeldung erhobenen Daten werden daher entsprechend den gesetzlichen Grundlagen behandelt. Ihre personenbezogenen Daten werden grundsätzlich nicht an Dritte weitergegeben. Externe Dienstleister, die im Auftrag der Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG Daten verarbeiten, Sponsoren, Aussteller und Mitveranstalter sind ebenfalls den gesetzlichen Vorschriften verpflichtet, gelten jedoch nicht als Dritte.

VERANSTALTUNGSORT

Hilton Cologne Hotel

Marzellenstr. 13 - 17

50668 Köln → 300m vom Hbf (Dom-Seite), rechts am Quergebäude vorbei, 2. Straße rechts; Tiefgarage; Zimmerkontingente sind unter dem → Code „Kölner Zukunftsforum“ für Sie zum → Sonderpreis von 159,- Euro excl. Frühstück reserviert.

Tel.: 0221/13071-0 Telefax: 13072-0 oder 13071-6030; res.cologne@hilton.com

→ Bitte vergessen Sie nicht die Angabe des Codes bei Ihrer Reservierung!

2009



Trends in Handel, Vertrieb und Gesellschaft

VERTRAUEN IN DIE ZUKUNFT!

STRATEGIEN IM UMGANG MIT DER REZESSION – MIT WELCHEN INNOVATIVEN
HANDELSKONZEPTEN SIE SICH AUF DEN MÄRKTEN VON MORGEN POSITIONIEREN

Mit **VORABEND-Get-together** am Montag, 15. Juni 2009
Im „Restaurant Konrad“ des Hilton Cologne Hotels

Dienstag, 16. Juni 2009
Hilton Cologne Hotel, Köln

Treffen Sie folgende Top-Experten:



Dr. David Bosshart
CEO Gottlieb Duttweiler Institut



Dr. Andreas Kaapke
Geschäftsführer IiH – Institut für
Handelsforschung an der Universität
zu Köln



Volker Dölle
Geschäftsführer und Inhaber
Dölle. Unternehmensgruppe
für Management-Consulting



Alexander von Keyserlingk
Kaufmann, NLP Master,
Unternehmensberater



Ulrich Eggert
Inhaber Ulrich Eggert Consulting, Köln



Monika Matschnig
Dipl.-Psychologin und Expertin für
Körpersprache, Wirkung und Performance



Christoph Hinderfeld
Dipl.-Kfm., Berater und Unternehmer



Pero Mičić
Vorstand der
FutureManagementGroup AG



Dr. Oliver Hinz
Designierter Juniorprofessor für E-Finance
und Elektronische Märkte an der Goethe-
Universität, FFM



Prof. Peter Wippermann
Gründer u. Gesellschafter Trendbüro –
Beratungsunternehmen für gesellschaftlichen
Wandel GmbH

Eine Veranstaltung von



Partner



HERZLICH WILLKOMMEN!

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie herzlich ein, unsere Tradition gemeinsam fortzusetzen und uns auch in diesem Jahr auf dem Top-Event für Handel und Vertrieb zu besuchen:

◆ 3. KÖLNER ZUKUNFTSFORUM 2009

- ◆ mit der Präsentation der neuesten Trends in Vertrieb, Handel und Gesellschaft am
- ◆ → **Dienstag, den 16. Juni im Hilton Cologne Hotel** in Köln
- ◆ mit einem → **Vorabend Get-together am Montag, den 15. Juni:**
Zeit für Gespräche

Das diesjährige Motto lautet

VERTRAUEN IN DIE ZUKUNFT!

Die in ihrer Tiefe unerwartete Rezession und der Wandel gesellschaftlicher Strukturen und Ansprüche verlangen nach neuen innovativen Strategie-Ansätzen in Handel und Vertrieb:

- ◆ Lebensqualität und Nachhaltigkeit rücken stärker in den Vordergrund,
- ◆ lang vermisste Selbstreinigungskräfte werden freigesetzt,
- ◆ der Konsument wird zum „Prosument“,
- ◆ Innovationen sind gefragt und neue Formate entwickeln sich permanent, der Handel macht sich selbst zur Marke,
- ◆ Slowretail, die Entschleunigung des Handels, und neue Preismechanismen führen aus der Beliebtheit der Konzepte,
- ◆ Sie als Unternehmer und Führungskraft stehen mit Ihrer Leistung und Wirkung verstärkt selbst im Vordergrund.

Was passiert und wie Sie Ihr Unternehmen darauf einstellen sollten, präsentieren Ihnen wieder namhafte Referenten aus Wissenschaft und Forschung, Beratung und Praxis des In- und Auslands:

- ◆ Kommen Sie am 16. und auch schon 15. Juni zu uns nach Köln!
- ◆ Nutzen Sie den **Frühbucherrabatt** bis zum 30. April 09!

Wir freuen uns auf Sie, Ihren Besuch und die Gespräche mit Ihnen.



Ulrich Eggert
Inhaber
Ulrich Eggert Consulting
Köln



Helmut Graf
Vorstand
Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG
Bonn

Ihr Kontakt für alle Fragen:

Ulrich Eggert Consulting.Köln
z. H. Ulrich Eggert
An der Ronne 238
50859 Köln

Tel.: 0 22 34/94 39 37
Fax: 0 22 34/9 48 95 33
E-Mail mail@ulricheggert.de
www.ulricheggert.de

VERTRAUEN IN DIE ZUKUNFT

DAS VERANSTALTUNGSPROGRAMM

Durch das Programm führt Sie Dr. Andreas Kaapke, IfH, Köln

Ab

08.15 Uhr	EINLASS mit KAFFEE-EMPFANG
09.15 Uhr	Ulrich Eggert BEGRÜSSUNG DER TEILNEHMER
09.20 Uhr	Dr. Andreas Kaapke EINFÜHRUNG IN DAS TAGESPROGRAMM
09.30 Uhr	Dr. David Bosshart , Gottlieb Duttweiler Institut (GDI) JETZT ODER NIE – KRISE TUT GUT ◆ Ohne Krise passiert gar nichts ◆ Was wir nicht mehr brauchen, was wir uns wirklich wünschen ◆ Die Rolle von Lebensqualität, Nachhaltigkeit, Gesundheit, FAIR
10.15 Uhr	Kaffee-Pause
10.45 Uhr	Prof. Peter Wippermann , Trendbüro Hamburg DER LIPSTICK-FAKTOR – STRATEGIEN IM UMGANG MIT DER REZSSION ◆ Wie werden die Konsumenten reagieren? ◆ Was prägt die Strategien von Handel und Produzenten? ◆ Antworten auf die Fragen der Zeit
11.30 Uhr	Ulrich Eggert , Ulrich Eggert Consulting.Köln HANDELSINNOVATIONEN UND INNOVATIONSMANAGEMENT ◆ Was sind die Marktbedingungen? Was erwarten die Verbraucher in der Zukunft? ◆ Wie und womit können die neuen Märkte erobert werden? ◆ Welche strategischen Ideen haben welche Chancen? ◆ Wie werden Innovationen entwickelt und gemanagt?
12.15 Uhr	Mittagspause
13.15 Uhr	Volker Dölle , Dölle Management-Consulting RETAIL BRAND – DER HANDEL WIRD ZUR MARKE ◆ Vom Gattungsbegriff zur Marke – zum Brand Value ◆ Retail Brand als übergreifender Leistungsbegriff für Produkte und Dienstleistungen ◆ Zur Markenführung in „Stürmischen Zeiten“
14.00 Uhr	Dr. Oliver Hinz , Goethe-Universität Frankfurt INTERAKTIVE PREISMECHANISMEN ◆ Was sind Interaktive Preismechanismen? - Innovationen für den Handel ◆ Unterschiede zwischen B2C- und B2B-Segment ◆ Auktionen und Verhandlungen; Chancen und Risiken ◆ Suchmaschinenmarketing und Keyword-Auktionen
14.45 Uhr	Kaffee-Pause
15.15 Uhr	Alexander von Keyserlingk , slowretail-Unternehmensberatung SLOWRETAIL – VON DER CHANCE, DEN HANDEL ZU ENTSCHEUNIGEN ◆ Das Konzept und die entschleunigungsaffine Gesellschaft ◆ Nachhaltigkeit und ethische Konsumententrends ◆ Concept Stores und mutig gelebte Individualität; experimentelle Konzepte: Pop-up- und Guerilla-Stores, Multichannel ◆ Best-Practice-Beispiele
16.00 Uhr	Christoph Hinderfeld , Die Zunft AG LOHAS UND REGIONALISIERUNG – DER WERTEWANDEL BRAUCHT NEUE „DRITTE ORTE“ ◆ Wie ist der LOHAS-Trend zu erklären? ◆ Vom Konsumenten zum „Prosumenten“ ◆ Was erwarten aufgeklärte „Prosumenten“ in der Zukunft? ◆ Der Weg in die Beliebtheit – Vom „Versagen“ im Handel ◆ Neue Marktteilnehmer und neue Orte für nachhaltigen Handel am Beispiel der „Slow Cities“ und Zunft(Orte)
16.45 Uhr	Monika Matschnig , matschnig.com KÖRPERSPRACHE: WIRKUNG. IMMER. ÜBERALL ◆ Lassen Sie Ihre Leistung sichtbar werden ◆ Haltung, Gestik, Mimik machen über 90 % unserer Wirkung aus ◆ Erkennen Sie die Signale des Körpers, begeistern Sie andere für sich! ◆ Wir wirken immer – die Frage ist nur: Wie?
17.30 Uhr	Dr. Andreas Kaapke und Ulrich Eggert ABSCHLUSS DER VERANSTALTUNG

IHRE REFERENTEN



◆ **Dr. David Bosshart**, www.gdi.ch
CEO des Gottlieb Duttweiler Instituts, unabhängiger Europäischer Think-Tank für den Handel und gesellschaftliches Umfeld in Rorschlikon/Zürich; Autor zahlreicher internationaler Publikationen, mehrsprachiger Referent und gefragter Key Note Speaker in Europa, USA und Asien.



◆ **Volker Dölle**, www.doelle.com
Geschäftsführer und Gründungsinhaber der Dölle-Unternehmensgruppe für Management-Consulting in Bad Homburg; Berater von Industrie und Handel, seit den 70er Jahren Entwickler von neuen Handelsmarken einschl. No-Names, Franchise- und Direktvermarktungs-Konzepten.



◆ **Ulrich Eggert**, www.ulricheggert.de
Dipl.-Kfm., Inhaber der Ulrich Eggert Consulting.Köln; langjähriger Mitarbeiter und Geschäftsführer einer größeren Kölner Unternehmensberatung; Zukunfts-, Trend- und Handelsforscher, Unternehmensberater sowie Verfasser zahlreicher Studien und Bücher mit internationaler Vortragstätigkeit.



◆ **Christoph Hinderfeld**, www.die.zunft.de
Dipl.-Kfm., Berater und Unternehmer in manufakturrellen Unternehmen der Konsumgüterindustrie; geprägt durch den „Wertorientierten Ansatz“; Vorsitzender des Beirates der „Die Zunft AG“; widmet einen Großteil seiner Arbeit der gemeinnützigen Entwicklung neuer kooperativer Bündelungsansätze.



◆ **Dr. Oliver Hinz**, www.wiwi.uni-frankfurt.de
Designer Juniorprofessor für E-Finance und Elektronische Märkte an der Goethe-Universität, Frankfurt; Dissertationspreis der Alcatel-Lucent Stiftung 2008; Erich-Gutenberg-Preis 2008 und Wissenschaftspreis Handel des EHI Retail Institutes e.V.



◆ **Dr. Andreas Kaapke**, www.ifh.de
Geschäftsführer des IfH - Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln und der dort angesiedelten Wirtschaftstochter IfH GmbH; Dozent und Lehrbeauftragter an diversen Hochschulen und Akademien; Mitglied zahlreicher Ausschüsse und Gremien zu Fragen des Handels.



◆ **Alexander von Keyserlingk**, www.slowretail.de
Kaufmann, NLP Master; seit 2007 Unternehmensberater für innovative Einzelhandelskonzepte und Expansionsstrategien; zuvor in verschiedenen leitenden Management-Positionen namhafter Handelsunternehmen Deutschlands wie Manufactum KG; KaDeWe; GAP GmbH; Quartier 2006 GmbH & Co. KG.



◆ **Monika Matschnig**, www.matschnig.com
Dipl.-Psychologin und Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance; ehem. Leistungssportlerin, Trägerin des Conga-Awards in der Kategorie „Entertainment und Moderation“; die Buchautorin und vielfache Referentin begeistert durch einen lebendigen, humorvollen und interaktiven Vortragstil.



◆ **Prof. Peter Wippermann**, www.trendbuero.de
Gründer und Gesellschafter Trendbüro – Beratungsunternehmen für gesellschaftlichen Wandel GmbH in Hamburg; Professor für Kommunikationsdesign an der Universität Duisburg-Essen; Mitgründer der LeadAcademy für Mediendesign und Medienmarketing.

VORABEND-GET-TOGETHER → am Montag, den 15. Juni

Ab 18.00 Uhr Veranstaltungs-Check-in für die anwesenden Teilnehmer

18.30 Uhr Ulrich Eggert
Begrüßung der Teilnehmer
SEKTEMPFANG

19.00 Uhr **Pero Mičić**
MEHR VON DEN ZUKUNFTSMÄRKTEN SEHEN UND VERSTEHEN



◆ **Pero Mičić**, www.futuremanagementgroup.com
Vorstand FutureManagementGroup AG; berät Führungsteams und Strategen großer Konzerne und führender Mittelständler; mehrfacher Buchautor, Dozent an renommierten Universitäten und Akademien, Gründungsmitglied der Association of Professional Futurists in den USA, Vorsitzender des Beirates der European Futurists Conference und der Konferenz „Internationales Trend- und Zukunftsmanagement“.

20.00 Uhr **GEMEINSAMES ABENDESSEN VOM BUFFET**
Nehmen Sie sich Zeit für persönliche Gespräche mit uns und den übrigen Gästen in entspannter Atmosphäre.

22.00 Uhr **ABSCHLUSS**