



**DAS UNTERNEHMEN**

IBH RETAIL CONSULTANTS sind ihr strategischer Partner für nachhaltige Markterfolge auf Basis fundierter Analysen, Konzepte und einer konsequenten Umsetzung in die betriebliche Praxis.

Mehr als 70 Branchen aus Handel, dem Dienstleistungssektor und der Konsumgüterindustrie haben wir aktuell im Fokus unserer Marktstudien. Unsere Branchenreporte sind seit Jahrzehnten Grundlage für strategische Managemententscheidungen.

Unsere Beratungsansätze orientieren sich nicht ausschließlich am kurzfristigen Erfolg, sondern haben ihren Fokus auf Nachhaltigkeit. Unsere Mandanten schätzen unsere Kompetenz und vertrauen daher auf unsere Empfehlungen, und das seit nunmehr 57 Jahren.

Ulrich Eggert gründete seine Beratungsgesellschaft 2007 als Freiberufler nach über 13 Jahren als Geschäftsführer der ehem. BBE-Unternehmensberatung GmbH in Köln und ist heute mit über 35 jähriger Erfahrung für und mit dem Handel tätig in den Feldern Zukunftstrends in Vertrieb, Handel und Gesellschaft, Strategie- und Kooperationsberatung im Absatzkanal. Details unter [www.ulricheggert.de](http://www.ulricheggert.de).

Wir entwickeln gemeinsam optimale Lösungen auch für komplexe Problemstellungen in folgenden Bereichen:

- Strategisches Management
- Performance Management
- Transaction Management
- Wissensmanagement

**STRATEGIEFORUM  
DIY-MARKT DER ZUKUNFT**

Diskutieren Sie mit uns über neue neuen Ideen und Konzepte zu ertragreichen Strategien in Handel und Vertrieb!

- **Wohin gehen die Entwicklungen auf Handels- und Vertriebsseite? Was erwarten die Verbraucher?**
- **Wo sind die Wachstumsfelder im DIY-Markt – Leistungsangebote und Formate auf dem Prüfstand?**
- **Wie kann man an den Marktentwicklungen (noch besser) partizipieren?**
- **Welches sind die (optimalen) Stellschrauben für ein erfolgreiches DIY-Business?**

In einer kompakten Tages-Veranstaltung stellen wir für Sie insbesondere die

- **strategischen Handlungsmöglichkeiten** in den Vordergrund
- auf der Basis eher **kurz gehaltener Analysen**

und diskutieren mit Ihnen **über die Trends, Perspektiven und Möglichkeiten, die der Markt in Zukunft bietet** im Hinblick auf Sortimente, Formate, Vertriebswege-Mix etc.


Gemeinsam mit Ihnen formulieren wir die **marktstrategischen Entwicklungslinien, Erfolgsfaktoren** und ableitbaren **Anforderungen** an ein erfolgreiches DIY-Business.

Unser Konzept mit Wechsel-Moderation ermöglicht eine **offene und zielführenden Diskussion** und keine einseitigen Monologe! - Wir versprechen Ihnen auf der Basis von über 50-jähriger gemeinsamer Erfahrung für und mit dem Handel einen mehr als interessanten Tag.

Alle **Charts aus den Vorträgen** stehen Ihnen nach der Veranstaltung **kostenlos und vollständig** zur Verfügung!

Der Veranstaltungsort, ein Kölner Hotel der gehobenen Kategorie, wird erst im Frühjahr festgelegt, Sie werden spätestens 4 Wochen vor der Tagung darüber informiert.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und heißen Sie in Köln herzlich willkommen!

  
Klaus Peter Teipel

  
Ulrich Eggert



FUNDIERTE BEWERTUNG VON  
MARKT, WETTBEWERB UND  
MANAGEMENTRESSOURCEN

ERSTKLASSIGE BRANCHEN-  
KOMPETENZ „AUS DER  
PRAXIS FÜR DIE PRAXIS!“

ERARBEITUNG VON  
ZUKUNFTSORIENTIERTEN  
LÖSUNGSANSÄTZEN

KOMPETENTE GESPRÄCHS-  
PARTNER & PROBLEMLÖSER

FACHKOMPETENZ – OBJEK-  
TIVITÄT - NEUTRALITÄT



## UNSER PROGRAMM:

12. April 2011, genauer Veranstaltungsort wird im März bekanntgeben

- 10.00 Uhr Einlass und Begrüßungsgetränke
- 11.00 Uhr **Entwicklungen auf Handels- und Vertriebsseite - Trends und Strategien**  
Ulrich Eggert
- 11.45 Uhr **DIY-Markt Deutschland - Status quo und strategische Wachstumsfelder der Zukunft**  
Klaus Peter Teipel
- 12.30 Uhr **Mittagspause** – für Ihr leibliches Wohl ist gesorgt
- 13.30 Uhr **Diskussion mit den Teilnehmern – Wie lässt sich der DIY-Markt in Zukunft weiter entwickeln?**  
Moderation: Ulrich Eggert, Klaus Peter Teipel
- 14.00 Uhr **Vertikalisierung & Kooperation/Systembildung - Marke(n), Handelsmarken, Handels als Marke, Markenkooperation**  
Ulrich Eggert
- 15.00 Uhr Kaffeepause
- 15.30 Uhr **Marktstrategische Ansätze für Handel & Industrie**
  - Welches sind die marktstrategischen Entwicklungslinien und Erfolgsfaktoren?
  - Was bedeuten diese Entwicklungslinien und Erfolgsfaktoren für Ihre strategischen Entscheidungen?
  - Welche grundsätzlichen Anforderungen können daraus abgeleitet werden?Klaus Peter Teipel
- 16.15 Uhr **Diskussion mit den Teilnehmern**  
**Strategische Leitlinien für den DIY-Markt der Zukunft**  
Moderation: Ulrich Eggert, Klaus Peter Teipel
- 16.45 Uhr **Zusammenfassung der Workshop-Ergebnisse - Kurzfazit**  
Ulrich Eggert, Klaus Peter Teipel
- ca. 17.00 Uhr **Abschluss und Ende der Veranstaltung**

Der Veranstalter behält sich Referenten- und/oder Themen- bzw. Inhaltsänderungen, auch eine Absage der Veranstaltung, aus gegebenem Anlass vor.

## IHR NUTZEN:

- Positionsbestimmung Ihres Unternehmens im Markt von neutraler Seite durch ausgewiesene Handels- und Branchenexperten
- Evaluierung der möglichen Potenziale Ihres Unternehmens zur weiteren Markterschließung im Hinblick auf:
  - Bedürfnisse der Endverbraucher
  - Warengruppen/Sortimente/Dienstleistungen
  - Absatzkanäle
  - Marketing- und Kommunikationsstrategien
  - Stärke der Marke(n)
  - Zielgruppenbildung und -ansprache
  - Social-Media als strategisches Frühwarnsystem und neuer Marketing-Ansatz
  - Nachhaltigkeit als neuer strategischer Erfolgsfaktor
  - Kooperationsansätze (horizontal/vertikal/lateral)
  - Flächenkonzepte / Flächensysteme / Systembildung
- Blick über den Tellerrand der Branche mit Best-Practice-Beispielen
- Vertriebs- und absatzseitige Erfolgsfaktoren in der Branche von morgen
- Offene Diskussion/Austausch – konstruktiver Dialog statt taktisches Geplänkel
- Neue Ideen, Ansatzpunkte und Impulse für Ihr Geschäft
- Information – Kommunikation – Networking



- An Profil gewinnen: Wer nur in den Spuren anderer geht kann niemals überholen!
- Zukunft erkennen – Zukunft gestalten: Heute schon wissen was morgen passiert!



## ANMELDUNG

### IBH RETAIL CONSULTANTS GmbH

Frau Vesta Grell ➔ TELEFAX-NR. +49(0)221 / 94 36 07 64  
Dürener Str. 401b ODER  
D-50858 Köln ➔ E-MAIL: v.grell@ibhkoeln.de

Ja, am STRATEGIEFORUM DIY-MARKT DER ZUKUNFT,  
Dienstag, den 12. April 2011 möchte ich teilnehmen

Ort: Wird im März bekanntgegeben!  
Preis: 650 Euro, zzgl. MwSt.  
Anmeldeschluss: 30. März 2011

Ich nutze den Frühbucherrabatt und spare 185,- € pro Person bei Anmeldung  
bis zum 28. Februar 2011

Ich habe die Anmeldeinformationen in diesem Prospekt zur Kenntnis genommen.

**Änderungen des Programms** in Einzelfällen vorbehalten. Bei mangelnder Teilnahme behält sich der Veranstalter das Recht auf Absage vor. In der Teilnahmegebühr sind Vortragsunterlagen, alkoholfreie Tagungsgetränke, das Mittagessen sowie Kaffeepause und Begrüßungsgetränke zum Beginn der Veranstaltung enthalten.

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.

Bei Absagen nach dem 30. März 2011 oder auch bei Nicht-Erscheinen ist die gesamte Tagungsgebühr fällig. Eine **Vertretung angemeldeter Teilnehmer** durch andere Personen ist jederzeit möglich, wir bitten jedoch um frühestmögliche Änderungsanzeige.

Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_ PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Telefax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

UST./VAT-Nr. \_\_\_\_\_

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

### NOCH FRAGEN? IHRE ANSPRECHPARTNER HELFEN GERNE WEITER

Klaus Peter Teipel  
IBH RETAIL CONSULTANTS GmbH, Köln  
Telefon +49(0)221 94360765  
Telefax +49(0)221 94360764  
k-p.teipel@ibhkoeln.de  
www.ibhkoeln.de

Ulrich Eggert  
Ulrich Eggert Consulting, Köln  
Telefon +49(0)2234 943937  
Telefax +49(0)2234 9489533  
mail@ulricheggert.de  
www.ulricheggert.de

IBH  
RETAIL CONSULTANTS GmbH

Dürener Straße 401b  
D-50858 Köln

Telefon +49(0)221 943607-68  
Telefax +49(0)221 943607-64

info@ibhkoeln.de  
www.ibhkoeln.de



IHR ANSPRECHPARTNER  
INFORMIERT SIE GERNE

IBH  
RETAIL CONSULTANTS GmbH

Klaus Peter Teipel  
Managing Consultant

Dürener Str. 401b  
D-50858 Köln

Telefon +49(0)221 943607-65  
k-p.teipel@ibhkoeln.de

Geschäftsführung:  
Prof. Dr. Manfred Hunkemöller

Sitz der Gesellschaft: Köln  
Amtsgericht Köln: HRB 70229