Anmeldungen bis 6. November 2014

per Fax: 02581 545433
per E-Mail: torsten.krumme@warendorf.de
per Post: Stadt Warendorf – Wirtschaftsförderung –
Torsten Krumme, Lange Kesselstr. 4-6
48231 Warendorf

Name/Vorname

Firma/Institution

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

E-Mail

Datum Unterschrift/Stempel

Ich melde neben mir folgende weitere Person an:

Name/Vorname

Firma/Institution

Eine Bestätigung Ihrer Anmeldung erfolgt nicht.
Die Veranstaltung ist medienöffentlich.
Die Teilnahme ist kostenlos.

www.ihk-vor-ort.de

Veranstaltungsort

Kolpinghaus Warendorf
Kolpingstr. 6
48231 Warendorf

Weitere Informationen

Stadt Warendorf - Wirtschaftsförderung
Torsten Krumme
Telefon: 02581 545430
E-Mail: torsten.krumme@warendorf.de

IHK Nord Westfalen
Johannes H. Höing
Telefon: 0251 707-228
E-Mail: hoeing@ihk-nordwestfalen.de

Eine Kooperationsveranstaltung der Warendorfer Kaufmannschaft, der Stadt Warendorf und der IHK Nord Westfalen

Warendorfer Kaufmannschaft e. V.
WARENDORF DIE STADT
IHK Nord Westfalen

www.ihk-nordwestfalen.de

Einladung

Warendorf aus Sicht des Kunden

Der Einzelhandel im Wettbewerb

13. November 2014

Warendorfer Kaufmannschaft e. V.
WARENDORF DIE STADT
IHK Nord Westfalen

Stichwort Warendorf

Warendorf ist "die" Einkaufsstadt im Kreis Warendorf. Die historische Innenstadt, ein breites Sortiment und der besondere Service der vielen inhabergeführten Geschäfte locken die Menschen nach Warendorf. Hier wird 15 % mehr Geld im Einzelhandel umgesetzt, als die Warendorfer selbst zur Verfügung haben. Es kommen also viele Kunden von außerhalb in die Stadt.

Doch Warendorf steht im starken Wettbewerb. Die Menschen werden immer mobiler. Die umliegenden Oberzentren üben eine starke Anziehungskraft aus und der boomende Onlinehandel stellt viele kleine Händler vor ganz neue Herausforderungen.

Mit einem integrierten Stadtentwicklungskonzept (ISEK) möchte die Stadt Warendorf in den nächsten Jahren das Stadtbild, die Wege und Plätze zukunftssicher gestalten. Aber das alleine genügt nicht, um die Position als beliebtes Mittelzentrum im Kreis zu erhalten oder zu verbessern. Hier ist jeder einzelne Händler gefragt.

- Aber was kann der einzelne Händler ganz konkret tun?
- Wie kann er neue Kunden für sich begeistern und gewinnen?
- Welche Stärken gilt es wie herauszustreichen?
- Wie kann man – gemeinsam mit anderen Akteuren – immer wieder die Menschen auf Warendorf neugierig machen?

Hierzu gibt Elmar Fedderke Anregungen und Hinweise aus seiner langjährigen Tätigkeit als Handelsexperte.

Programm

Donnerstag 13. November 2014

Beginn 19.30 Uhr

Begrüßung und Eröffnung

Jochen Walter
Bürgermeister der Stadt Warendorf

Christoph Berger
Vorsitzender der Warendorfer Kaufmannschaft

Johannes H. Höing
IHK Nord Westfalen

Vortrag mit Diskussion

Elmar Fedderke

"Drum prüfe, wer sich (ewig) bindet - Der Wert eines Kunden"

Ausblick

Torsten Krumme
Wirtschaftsförderer der Stadt Warendorf

Zur Person

Elmar Fedderke ist Geschäftsführer der Walgenbach GmbH & Co. KG, einem familiengeführten Filialunternehmen im Einzelhandel mit Sitz in Düsseldorf. Er ist dort für die Bereiche Controlling, Marketing und Personal zuständig. Als Trainer und Berater wurde er am Institut für Marketing und Controlling bei Prof. Dr. Harry Schröder in Düsseldorf ausgebildet. Für die BBE-Unternehmensberatung GmbH in Köln war er mehrere Jahre als Handelsberater tätig. Elmar Fedderke ist Inhaber der efcon-Handelsberatung. Auf Foren, Messen und Kongressen ist der Handelsexperte und Buchautor von „Verkaufen, wenn keiner kauft" (Redline Verlag) regelmäßig zu Gast, um über Kundenbindung sowie Profilierung durch Qualität und Leistungsbereitschaft zu referieren und zu diskutieren.

Elmar Fedderke