



Fotos: Hans Engels

Der passende Veranstaltungsort:  
Die HfG (Hochschule für Gestaltung) Ulm,  
zeitlos im Stil der Bauhaus-Architektur.

Anmeldung per Fax an (0221) 2716620  
oder im Fensterkuvert mit Briefmarke versenden.

HSG Handels-Servicegesellschaft mbH  
Postfach 100564  
50445 Köln

**Sonntag, 23. September 2012**

- ab 12:30 Registrierung der Teilnehmer
- 14:00 Begrüßung
- 14:30 Marc Schweiger: Alles anders im Handel? Chancen und Risiken der Digitalisierung für den stationären Einzelhandel
- 16:00 Jörg Scheffler: Multi-Channel – was ist das eigentlich genau und wie geht's richtig?
- 17:30 Podiumsdiskussion, Moderation: Prof. Dr. Utho Creusen
- 20:00 Abendveranstaltung mit Buffet

**Montag, 24. September 2012**

- 9:00 Prof. Dr. Alexander Kracklauer: Handel im Wandel – Trends und Erfolgskonzepte im Zeitalter von Vertikalisierung und Web 3.0
- 10:30 Florian Wunderer: Die Kunden im Netz – warum eine digitale Strategie Gold wert ist
- 11:30 Prof. Dr. Christopher Stehr: Total - Global - Lokal – Bin ich fit für die Welt?
- 13:00 Prof. Dr. Utho Creusen: Menschen oder Systeme – Erfolg im Handel durch Positive Leadership
- 14:00 Verabschiedung

Preise **199,- Frühbucherpreis (bis 15.08.2012)**  
**229,- Normalpreis (Anmeldeschluss 31.08.2012)**

Teilnehmer Juweliere, Goldschmiede, Einzelhändler. **Die Teilnehmerzahl ist auf 150 begrenzt.** Ihre Anmeldung wird nach der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Die Anmeldungen werden ca. 14 Tage vor Kongressdatum bestätigt, bei einer Überbuchung werden wir Sie entsprechend informieren. Zur Erleichterung der Organisation werden Ihre Daten gespeichert.

Ort **Tagungszentrum HfG Ulm**, Am Hochsträß 8, 89081 Ulm

Hotels in den Kongresspreisen nicht enthalten; Direktbuchung unter Stichwort „Juwelierkongress“ zu Sonderkonditionen (bei Buchung bis 31.08.2012), jeweils Übernachtung und Frühstücksbuffet

**Maritim Hotel Ulm**, EZ 106,-/DZ 141,-  
(www.maritim.de/de/hotels/deutschland/hotel-ulm)

**Hotel Lago Ulm**, EZ 106,- (www.lago-ulm.de)

Eine Initiative von



Ehinger-Schwarz 1876



Juwelierkongress

**1. Zukunftskongress der  
Uhren- und Schmuckbranche**

Tagungszentrum der HfG Ulm  
23.–24. September 2012

**„ALLES ANDERS IM HANDEL? CHANCEN UND RISIKEN DER DIGITALISIERUNG FÜR DEN STATIONÄREN EINZELHANDEL“**

Das Smartphone wird zum universellen Einkaufsnavigator. Doch mit dem Wachstum der digitalen Möglichkeiten wächst auch die Sehnsucht nach analogen Erfahrungen. Was bedeutet das für den Handel? Neue Geschäftsmodelle verändern Einkaufsverhalten und Kundenerwartungen, wie Beispiele zeigen.



**Marc Schwieger, Geschäftsführer und Schwieger GmbH**  
 Seit 20 Jahren in der Medienbranche – als Kreativer in Werbeagenturen, als Journalist, u.a. für Spiegel TV und Autor für diverse Radiosender. Als Partner und Geschäftsführer der Scholz & Friends GmbH beriet er Kunden wie z.B. Tchibo, Reno, RTLII... Seit 2010 entwickelt er in seiner eigenen Agentur digitale und analoge Kommunikationsstrategien u.a. für Peek & Cloppenburg, streetone, Cecile, onetouch oder Christ. [www.undschwieger.com](http://www.undschwieger.com)

**„MULTI-CHANNEL – WAS IST DAS EIGENTLICH GENAU UND WIE GEHT ´S RICHTIG?“**

Früher war alles besser – oder war es nur einfacher? Die horizontale Kommunikations-Hierarchie ist Vergangenheit, die Vielzahl der vertikalen Kommunikationskanäle kaum zu durchschauen. Welche Kanäle sind relevant – und welche nur interessant?



**Jörg Scheffler, Geschäftsführer themediahouse GmbH**  
 Für die Entwicklung crossmedialer Lösungen wurde sein 1991 gegründetes Unternehmen 2010 und 2011 Preisträger beim „Innovationspreis der Deutschen Druckindustrie“. In der zunehmenden Digitalisierung sieht der Unternehmer eine unglaubliche Chance für effiziente Kommunikation. [www.themediahouse.de](http://www.themediahouse.de)

**„HANDEL IM WANDEL – TRENDS UND ERFOLGSKONZEPTE IM ZEITALTER VON VERTIKALISIERUNG UND WEB 3.0“**

Die schöne neue Welt – wie der Einzelhandel der Zukunft aussehen wird. Sind Sie fit für diese Zukunft? Verkaufen über alle Kanäle oder Schwerpunkte setzen? Stationäre Geschäfte als Wettbewerbsvorteil nutzen. One more time – Shopping als Erlebnis!



**Prof. Dr. Alexander Kracklauer**  
 Professur für Marketing und Vertrieb sowie Leitung Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien Hochschule Neu-Ulm  
 Gründungsgesellschafter und Partner Strategy First GmbH, Frankfurt/Main  
 Ehemals Führungspositionen Vertrieb/Marketing Procter & Gamble D/USA und Gastdozent an der Harvard Business School. [www.hs-neu-ulm.de](http://www.hs-neu-ulm.de)

**„DIE KUNDEN IM NETZ – WARUM EINE DIGITALE STRATEGIE GOLD WERT IST“**

Das Internet ist heute Bestandteil des Alltags – und das Internet wird zunehmend lokaler: Von der Revolution, der Realität und den Chancen für die Uhren- und Schmuckbranche.



**Florian Wunderer, Senior Industry Manager Retail Google Germany GmbH**  
 Bekleidete verschiedene Führungspositionen in Vertrieb und Marketing bei der Richemont Northern Europe GmbH  
 Ehemals Senior Consultant Consumer Goods & Retail, Roland Berger Strategy Consultants [www.google.de](http://www.google.de)

**„TOTAL – GLOBAL – LOKAL: BIN ICH FIT FÜR DIE WELT?“**

Wie global ist die Welt wirklich? Internet, Facebook, Web 3.0: Messbarkeit im Status Quo und Ausblick. Wie wirken sich Veränderungen auf Werte, Kulturen und Strukturen aus? Kapital, Köpfe und Konsum: wie betrifft mich das persönlich und als Unternehmer vor Ort? Glokalisierung – die nahe liegende Antwort. Aber was ist das eigentlich?



**Prof. Dr. Christopher Stehr**  
 Professur für Internationales Management GGS, Heilbronn  
 Schwerpunkt: Globalisierung von Klein- und mittelständischen Unternehmen, interkulturelle Strategien von Organisationen  
 Geschäftsführender Gesellschafter polymundo, Globalisierungsberatung, Ulm [www.ggs.de](http://www.ggs.de)

**„MENSCHEN ODER SYSTEME – ERFOLG IM HANDEL DURCH POSITIVE LEADERSHIP“**

Faktor Mensch, bei allen Diskussionen um Web & Co. sind Mitarbeiter der entscheidende Punkt. Es geht um Einbezug, um Ermutigung und persönliche Weiterentwicklung. Dazu braucht es eine Atmosphäre im Unternehmen, in der Mitarbeiter ihre Stärken systematisch erfassen, einbringen und entwickeln können – der Kern ihrer Führungsverantwortung sind ihre Mitarbeiter!



**Prof. Dr. Utho Creusen**  
 Professuren an den Universitäten Münster und Ingoldstadt-Eichstätt  
 Ehemals Mitglied des Vorstands der OBI Bau- und Heimwerkermärkte AG (1979 - 2001)  
 Ehemals Geschäftsführer Media-Saturn Holding GmbH (2002 - 2008)  
 Aufsichtsrat und Berater internationaler Multi-Channel-Handelsunternehmen (seit 2008) [www.positive-leadership.de](http://www.positive-leadership.de)

JETZT TEILNAHME SICHERN!

**DIE BRANCHE UNTERHÄLT SICH – ICH REDE MIT.**

Ja, hiermit melde ich mich/melden wir uns zum 1. Zukunftskongress der Uhren- und Schmuckbranche an.

Preis pro Teilnehmer 229,- Euro, bis 15.08.2012 199,- Euro

1. Name	
Vorname	
Position	
E-Mail	
2. Name	
Vorname	
Position	
E-Mail	
Firma	
Straße	
PLZ, Ort	
Datum	
Unterschrift	

Eine Initiative von



Ehinger-Schwarz 1876



Ausführliche Informationen unter

[www.juwelierkongress.de](http://www.juwelierkongress.de)

Anmeldung online oder mit diesem Formular per Fax oder per Post.