



19. Internationaler BHB-Kongress

Handel, Marke, Plattform – Wer macht das Rennen im Kampf um den Kunden?

Programm

Plenum, 5. / 6. Dezember 2018

Parallelsessions "DIYversum" 6. Dezember 2018

Veranstalter



Marketing &
Service GmbH

In Kooperation mit



Programm

1. Kongresstag – Mittwoch, 5. Dezember 2018

8.30 Uhr

Begrüßungskaffee im Foyer

9.00 Uhr

Begrüßung und Einführung in die Veranstaltung durch ein BHB-Vorstandsmitglied

9.15 Uhr

Prof. Dr. Werner Reinartz (Direktor, Institut für Handelsforschung (IFH) e. V. Universität zu Köln, Seminar für Handel & Kundenmanagement)

Wem gehört der Kunde?

- Die neuen Spielregeln für Handel, Marken und Plattformen
- Wie die Digitalisierung die gelernten Wertschöpfungsketten verändert

10.00 Uhr

Klaus Peter Teipel (Inh. klaus peter teipel research & consulting)
Der Deutsche DIY-Markt 2018 ff. – Verdrängung statt Wachstum

- Trotz nominalen Zuwächsen kein reales Wachstum
- Baumärkte im Fokus eines zunehmenden Verdrängungswettbewerbes
- Gegenstrategien und Ausblick bis 2020

10.30 Uhr

Gemeinsame Kaffeepause

11.00 Uhr

BHB-Baumplanzaktion (Alain Paul, Inh. Holz.Conzert)

11.05 Uhr

Bodo Jansen (Geschäftsführer Upstalsboom Hotel + Freizeit GmbH & Co. KG)

Wertschöpfung durch Wertschätzung

- Authentische Unternehmenskultur stellt die Mitarbeiter in den Mittelpunkt
- Paradigmenwechsel im Unternehmen. Wie und warum?
- Der lohnenswerte Spagat zwischen Spiritualität und Wirtschaft

11.45 Uhr

Hans J. Kleinwächter (Geschäftsführer Category Management/ Marketing team Baumarkt GmbH)

PopUp Stores: Kundeninspiration und Markenerlebnis

- Überraschen und inspirieren: Stadtgrün by toom und Stadtbunt by toom
- City-Lage: Neue Zielgruppen und neue Marken-Awareness
- Erlebnisorientierung: DIY-Seminare und prominente Inszenierung von Produkten

12.15 Uhr

Mario Wolters (Head of E-Business, Alexander Bürkle GmbH & Co. KG)

Lieber falsch digitalisieren, als nicht digitalisieren

- Wie digitalisiert man einen Mittelständler?
- Wie etabliert man eine E-Business-Abteilung?
- Welchen Hürden stellen sich dabei „Young Professionals“?

12.45 Uhr

Gemeinsame Mittagspause

14.00 Uhr – Verbände Breakout

- **Industrie-Session HHG** (Herstellerverband Haus & Garten)
- **Industrie-Session IVG** (Industrieverband Garten)
- **Handelssummit BHB** (Retailers only!)

Infos zu Themen und Referenten auf den folgenden Seiten.

15.15 Uhr

Gemeinsame Kaffeepause

15.45 Uhr

Tobias Krüger (Bereichsleiter Kulturwandel 4.0, Otto Group)

Kulturwandel 4.0 in der Otto Group – How to unleash the beast

- Einblick in die Digitalisierung eines traditionellen Handelskonzerns
- Warum es eines kulturellen Wandels bedarf

16.15 Uhr

Christian Winkler (Geschäftsführer Fritz Winkler GmbH, PROFI-Fachmarkt für Heimwerken, Bauen & Garten)

Wolfgang Colloseus (Geschäftsführer bauvista GmbH & Co KG)

Tiny Houses in der Baumarkt-Praxis

- Grundlagen
- Stellplätze
- Chancen und Umsetzbarkeit

Programm

1. Kongresstag – Mittwoch, 5. Dezember 2018

16.45 Uhr

Toba & Pheel – Business Beatbox & Rap-Performance

17.00 Uhr

Ende des ersten Kongresstages

- 17.15 Uhr** Shuttle-Busse Kongress → Hotels
- 18.30 Uhr** Shuttle-Busse Hotels → Gala-Event
- ab 22.30 Uhr** Shuttle-Busse Gala-Event → Hotels

19.00 Uhr

Gala & Verleihung DIY Lifetime-Award

im Ballsaal des Maritim Hotel Bonn,
Kurt-Georg-Kiesinger-Allee 1, 53175 Bonn.

2. Kongresstag – Donnerstag, 6. Dezember 2018

8.45 Uhr

Begrüßungskaffee im Foyer

9.00 Uhr

Dr. Hannes Fernow (Senior Research Manager, Head GIM foresight, Gesellschaft für Innovative Marktforschung mbH)

Geborgenheit im Digitalen

- Zukunftsstudie über sich wandelnde Werte in der Gesellschaft auf der Basis zentraler Megatrends
- Warum Digital Cocooning unsere Sehnsucht nach realer Nähe nicht stillt
- Bedeutung für den Handel

9.30 Uhr

**Update & Podiumsdiskussion
"Stammdatenpooling: kurz vor dem Durchbruch"**

- Dr. Ralf Bartsch** (Geschäftsführer Schlaw Heimtex Einkaufs GmbH)
- Dr. Frederik Rasch** (Geschäftsführer Tapetenfabrik Gebr. Rasch)
- Michael Schlingmann** (Leiter IT Tapetenfabrik Gebr. Rasch)
- Thomas Fell** (Geschäftsführer GS1 Germany)
- Guido Porting** (Associate Partner, Bayard Consulting Group)
- Sascha Düring** (Leitung Autodisposition Schlaw Heimtex Einkaufs GmbH)

10.00 Uhr

Unternehmen stellen sich vor:

- Benjamin Thym** (Geschäftsführer Offerista Group)
 - Digitalisierung von Printprospekten
- Dinko Jurcevic** (Geschäftsführer BLUFIXX)
 - Mut zum Machen – Start Up für DIY
- Wolfgang Lattenkamp** (Head of Sales, Bayard Consulting Group)
 - erstPIMdannGDSN – Das funktioniert auch für DIY!

10.30 Uhr

Gemeinsame Kaffeepause

11.00 / 12.00 / 13.00

Breakouts / Session-Hopping / Roundtables

Infos zu Themen und Referenten auf den folgenden Seiten

14.00 Uhr

Jörg Hirt (Manager Digital Innovation, REWE Digital GmbH)

»Alexa! Darf ich bitte ich mit meinen Kunden sprechen?!«

– Wie Voice unser Business auf links dreht

- Warum ist Voice Commerce so wichtig für den Handel?
- Was bedeutet Voice Commerce für den Handel?
- Wie kann der Handel Voice Commerce begegnen?

14.30 Uhr

Dr. Peter Wüst (Hauptgeschäftsführer BHB)

Zusammenfassung und Verabschiedung

14.40 Uhr

Gemeinsamer Lunch im Foyer

Verbände Breakout – 1. Kongresstag, 5.12.2018

Der Verbände Breakout findet parallel um 14 Uhr in den angegebenen Räumen statt.

Industrie-Session HHG (Herstellerverband Haus & Garten)			
Raum*	Beginn	Thema	Referent
Plenum	14.00 Uhr	Discounter als Chance	Axel Goss Sales & ... Management Consultant
		Profitabel wachsen • Wie Sie interne Wachstumsbremsen entdecken und gezielt lösen	Prof. Dr. Guido Quelle Mandat Managementberatung GmbH

Industrie-Session IVG (Industrieverband Garten)			
Raum*	Beginn	Thema	Referent
Berlin	14.00 Uhr	Profitabel wachsen • Wie Sie interne Wachstumsbremsen entdecken und gezielt lösen	Prof. Dr. Guido Quelle Mandat Managementberatung GmbH
		Aus Gärtnern wird Gardening • Trends und Entwicklungen im Gartenmarkt	Anna Hackstein Geschäftsführerin IVG

Handelssummit BHB (Retailers only!)			
Raum*	Beginn	Thema	Referent
P 2.7	14.00 Uhr	Wenn der Kunde zum Gast wird • Vortrag und Diskussion zur Handelsgastronomie	Olaf Hohmann Mitglied der Geschäftsleitung EHI Retail Institute GmbH
	14.25 Uhr	Der mobile Baumarkt • Eine Idee trifft auf begeisterte Nachfrage (in der ersten Vertriebsregion)	Robin Lanzer Geschäftsführer und Mitgründer Jeez GmbH
	14.50 Uhr	Branchenerwartungen 2019 • gemeinsame Diskussion	
	15.00 Uhr	BHB-Arbeitskreise • Trends, Themen und Erkenntnisse aus den BHB-Arbeitskreisen	
	15.10 Uhr	Abschlussrunde • offenen Fragen, Anregungen und Übergang zur Kaffeepause	

* detaillierte Wegeleitung zu den Sessions vor Ort

Breakouts/Session-Hopping/Roundtables – 2. Kongresstag, 6.12.2018

Uhr	Raum*	Thema	Referent
11.00 Uhr/ 12.00 Uhr/ 13.00 Uhr	A	Update E-Commerce B2C <ul style="list-style-type: none"> • Status Quo im E-Commerce B2C • Chancen und Risiken für Marken und Händler • Q'n'A-Session 	Alexander Graf Spryker
	B	Update E-Commerce B2B <ul style="list-style-type: none"> • Status Quo im E-Commerce B2B • Chancen und Risiken für Marken und Händler • QnA-Session 	Lennart Paul Etribes
	C	Digital Fitness Check: Strukturiertes Aufdecken digitaler Potentiale <ul style="list-style-type: none"> • Fokus auf acht Kernbereiche: Strategie, Organisation, Daten, Tech. Infrastruktur, Operations, Digitale Produkte, Marketing & Vertrieb und Kunde • Analyse von 400 Einzelaspekten • Masterclass – Einsatz des Digitalen Fitnesschecks bei einem deutschen Schuh-Hersteller mit Multichannel-Direktvertrieb 	Stefan Tobel Etribes
	F	Online-Marktplatz für Macher – Neue Kunden gewinnen mit eBay <ul style="list-style-type: none"> • DIY-Vertrieb bei eBay? Nicht das eBay, das Sie zu kennen glauben. • Wie können Marken, Händler und Online-Marktplätze gemeinsam neue Käufer erreichen? • Was sind die kritischen Erfolgsfaktoren für den DIY-Handel im Multichannel-Vertrieb? 	Andreas Häntsch & Oliver Klinck eBay Deutschland
	G	Der Blaumann im Baumarkt – Ideen & Diskussion zu Bedeutung, Anforderungen und Services <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung, Anforderungen und Services bzgl. Profi-Handwerkern im Baumarkt • Brainstorming & Diskussion 	Dr. Eva Stüber & Boris Hedde Geschäftsführer IFH
	Kaminzimmer	Sometimes you win, sometimes you learn – bewußte Fehlerkultur als Erfolgsfaktor <ul style="list-style-type: none"> • Impulsvortrag: Bewusste Fehlerkultur als Erfolgsfaktor im Unternehmen • Diskussion in Kleingruppen mit Impuls-Moderation • Austausch und Follow Up im Plenum 	Prof. Ralf Kemmer FuckUps Berlin Patrick Wagner Gesellschaft für Fehlerkultur UG
	Rondell EG	Expertenrunde "Digitalisierung und Nachhaltigkeit – Gegensätze oder Wege zum Erfolg?" <ul style="list-style-type: none"> • Expertenrunde mit: Jana Stange – BHB Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. Wolfgang Lux – LUX Unternehmensberatung Prof. Dr. René Schmidpeter – Cologne Business School 	Moderation: Peter Heinrich Geschäftsführender Gesellschafter von HEINRICH GmbH Agentur für Kommunikation
	Rotunde EG	Megatrend Mobile Living / Tiny Houses – Welche Rolle übernimmt die DIY-Branche? <ul style="list-style-type: none"> • Was steckt hinter den Trends Tiny Houses und Mobile Living? • Wie ist die Struktur der deutschen „Tiny House Szene“? • Welche Rollen kann die DIY-Branche dabei übernehmen? 	Helmut Ramsauer Spin.Partners

[weiter auf nächster Seite >>](#)

* detaillierte Wegeleitung zu den Sessions vor Ort

Breakouts/Session-Hopping/Roundtables – 2. Kongresstag, 6.12.2018

Uhr	Top	Thema	Referent
11.00 Uhr/ 12.00 Uhr/ 13.00 Uhr	P 1.2	Qualifizierte, digitale Produktberatung am Praxisbeispiel hagebau – Datenvernetzung erfolgreich umgesetzt. • Vernetzte Digitalisierungsprojekte zur Optimierung qualifizierter Beratungsleistung • Crosschannel in der Praxis • Diskussion / Q 'n A-Session	Klaus Schäfer gekartel AG
	P 1.4	Fördermittelberatung für Erfolgsunternehmen • Förderungsvoraussetzungen für KMUs und sog. "große Unternehmen" • Erfahrungsbericht: Förderung von Groß- und Einzelhandelsunternehmen • Chancen nutzen, Erfolg nachhaltig planen	Kai Schimmelfeder feder consulting
	P 1.5	Made for Recycling – So werden Ihre Verpackungen recyclingfreundlich • Workshop: Verpackungsdesign • So werden Ihre Verpackungen recyclingfreundlich • Materialmix im Fokus	Julian Thielen Interseroh
	P 1.10	Digitale Marktplätze: Handelskonzepte für Commerce-Plattformen • Gefahren und Chancen digitaler Handelsplattformen • Plattformen Otto, eBay und Amazon im Vergleich • Wann und für wen lohnt Amazon – der richtige Umgang als Seller oder Vendor	Adrian Jarosynski Jaroszynski Digital Strategy Consulting
	P 2.1	Umgang mit der Kandidatenliste, Stoffeinschränkungen und -verbote nach REACH Eine europäische Datenbank zu gefährlichen Stoffen in Produkten • Die Liste der SVHC Stoffe wird immer länger und unübersichtlicher • Welche Strategien zur Vermeidung von SVHCs in Produkten gibt es? • Erfahrungsbericht und praktische Beispiele aus der Praxis	Steffen Tümpner TÜV Rheinland Dr. Ansgar Wennemer TÜV Rheinland
	P 2.5	Disruption des Printprospekts in Zeiten steigender Werbeverweigerer • Allgemeine Entwicklungen Bereich "Printprospekte" • Ausgleich von Reichweitenverlusten durch digitale Prospektverteilung • Neue Kommunikationskanäle für den Handel	Benjamin Thym Geschäftsführer Offerista Group

Anmeldeformular

Rückantwort per Fax: +49 (0) 2 21/292 592-94 oder Online-Anmeldung: www.bhb-kongress.de

- Ja, hiermit melde ich mich/melden wir uns zum 19. Internationalen BHB-Kongress am 5. – 6. Dezember 2018 (€ 1.390,- zzgl. 19% MwSt.) an.
- Ja, ich bin/wir sind BHB-Mitglied und nehme(n) den BHB-Bonus in Höhe von € 200,- in Anspruch.*
- Ja, ich/wir nutzen den U-30 Rabatt und zahle/zahlen 749,- € zzgl. MwSt.*
- Ja, wir sind Fördermitglied im BHB und nehmen den Rabatt »4 für 3« in Anspruch (Vier Teilnehmer eines Unternehmens zum Preis von drei. Anmeldung bitte online vornehmen oder Kontaktdaten des vierten Teilnehmers per Mail an torsten.gralla@bhb.org).
- Ja, hiermit melde ich mich/melden wir uns für die Teilnahme am Get Together, am 4. Dezember 2018 (ab 19 Uhr), an. (kostenfrei)
- Ja, hiermit melde ich mich/melden wir uns für die Teilnahme an der Gala, am 5. Dezember 2018 (ab 19 Uhr), an. (kostenfrei)
- Hiermit erkläre ich mich einverstanden, dass mein Name mit Firma und Position auf der Teilnehmerliste vorab veröffentlicht wird.
- Ich stimme der **Verarbeitung meiner personenbezogenen Daten** im Rahmen der Datenschutzerklärung zu. Diese Zustimmung kann ich jederzeit per E-Mail an datenschutz@hut-gmbh.net widerrufen. (Die vollständige Datenschutzerklärung finden Sie online unter www.baumarktkongress.de/datenschutzerklaerung)

*Rabatte sind nicht kombinierbar

1. Name	Nachname
Postion	Abteilung
Telefon*	Fax
E-Mail*	

**Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse und Telefonnummer erkläre ich mich einverstanden, dass mich der BHB über diese und weitere Veranstaltungen per E-Mail/telefonisch informiert.*

Firma	
Straße	
PLZ	Ort

2. Name	Nachname
Postion	Abteilung
Telefon*	Fax
E-Mail*	

**Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse und Telefonnummer erkläre ich mich einverstanden, dass mich der BHB über diese und weitere Veranstaltungen per E-Mail/telefonisch informiert.*

3. Name	Nachname	15 % Rabatt ab dem 3. Teilnehmer
Postion	Abteilung	
Telefon*	Fax	
E-Mail*		

**Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse und Telefonnummer erkläre ich mich einverstanden, dass mich der BHB über diese und weitere Veranstaltungen per E-Mail/telefonisch informiert.*

Datum	Unterschrift
-------	--------------

Veranstaltungsort:

WCC Bonn – Bundeshaus • Platz der Vereinten Nationen 2 • 53113 Bonn

Zimmerreservierung:

Für Ihre Hotelbuchungen wenden Sie sich bitte an unseren Partner, die H.U.T. GmbH.

Die Angebote finden Sie unter:

www.hut-gmbh.net/hotel/BHB2018

oder per E-Mail unter Sarah.Stollenwerk@hut-gmbh.net

Kongressgebühr/Anmeldebedingungen:

Die Gebühr für den zweitägigen Kongress beträgt € 1.390,- zzgl. MwSt. p. P. Die Gebühren für die Teilnahme am Vorabend Get-Together sowie an der Gala sind in der Teilnahmegebühr enthalten. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen am Kongress teilnehmen, gewähren wir ab dem dritten und für jeden weiteren Teilnehmer 15% Preisnachlass. Die Kongressgebühr enthält auch die Getränke, das Mittagessen und die Teilnahme an beiden Abendveranstaltungen. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung und Rechnung. Kongresseinlass kann nur gewährt werden, wenn der Rechnungsbetrag rechtzeitig vor Kongressbeginn beglichen wird. Bei schriftlicher Stornierung der Anmeldung bis zum 21. September 2018 wird eine Bearbeitungsgebühr i. H. v. € 50,- zzgl. MwSt. p.P. erhoben. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer Abmeldung nach dem 21. September 2018 wird die gesamte Kongressgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Der Kongressveranstalter behält sich Referenten- sowie Themenänderungen vor.

Datenschutz:

Widerspruchsrecht: Wir verarbeiten Ihre personenbezogenen Daten auf Grundlage von Art. 6. Abs. 1 S.1 lit. F DSGVO. Sie können der Verarbeitung oder Nutzung Ihrer personenbezogenen Daten für den Zwecke der Werbung jederzeit bei dem

BHB – Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V.

Hohenzollernring 14, 50672 Köln

Telefon: +49 (0) 221 277 595-0, Telefax: +49 (0) 221 277 595-79

info@bhb.org

gemäß Art. 1 Abs. 2 DSGVO widersprechen.

Registrierung:

Der Kongresscounter ist jeweils eine Stunde vor Kongressbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Kongress Teilnahme gelten Namensschilder, die Ihnen am Veranstaltungstag gemeinsam mit den Tagungsunterlagen am Kongresscounter ausgehändigt werden.