

FORUM PFORZHEIM

Der Versandhandel zielt auf die Verknüpfung der Vertriebskanäle

Von Imke Laurinat

Bei Direktmarketing-Entscheidern hat sich das Forum Pforzheim als wertvolle Informations- und Networking-Plattform etabliert. Für die rund 250 Gäste der fünften Fachtagung hatten die Initiatoren Stark Druck und Meyle+Müller unter dem Motto „Abenteuer Patchwork Marketing“ erneut impulsgebende Themen in petto. „Sprechen Sie mit uns, binden Sie uns in Ihre Ideen mit ein. Wenn es eine Krise gibt, sitzen wir alle im selben Boot und müssen da gemeinsam wieder rausrudern“, forderte Hans Joachim Heer, Geschäftsführer bei Stark Druck, die Gäste auf. Statt Kosten zu drücken, sei es wichtig, gemeinsam darüber nachzudenken, wie mehr Umsatz generiert werden kann, so Heer.

Die entsprechenden Anregungen lieferten Vorträge hochkarätiger Referenten, die aus unterschiedlichsten Märkten kamen. Im Kern ging es um die Frage, wie der Versandhandel die vielfältigen Vertriebskanäle sinnvoll miteinander verknüpfen kann. Martin Groß-Albenhausen (Chefredakteur „Versandhausberater“) war der Meinung, dass klassische Kataloge zwar nach wie vor gut seien, aber allein nicht mehr ausreichen: „Moderne Kataloge



Hans Joachim Heer (Stark), Rüdiger Nehberg, Eugen und Ingrid Müller (Meyle+Müller)

sind emotional, erzählen eine Story – und führen den Kunden dann in den Web-Shop.“

Wie man bei Bonprix den Vertrieb via Katalog, Internet und Filialgeschäft forciert, erläuterte Marcus Ackermann, Geschäftsführer Vertrieb Deutschland bei der Bonprix Handelsgesellschaft: „Wir machen 500 Werbemittel im Jahr. Das allein ist aber keine Kunst. Die Kunst ist, dass die alle aufeinander aufsetzen.“ Dabei gehe es zunächst immer wieder darum, die einzelnen Werbekanäle zu bewerten und viel auszuprobieren. Zwar wird im Internet in puncto Rich Media und Pod-

casts viel experimentiert, aber: „Wir glauben eher noch, es sind die Kataloge, die den Kaufanstoss geben, auch wenn es sich in Richtung Internet verschiebt“, stellte Marcus Ackermann fest.

Die weiteren Referenten waren Harald Lissowski (Kaiser + Kraft), Günther Lammer (Pabo Versandhandel), Jan Miczaika (Hitflip), Carsten Scholz (Welthungerhilfe e. V.) und Thomas Lipke (Globetrotter). Prominenter Gastredner war Überlebenskünstler Rüdiger Nehberg.

Mehr zum Forum Pforzheim:
druck-medien.net

MANHILLEN DRUCKTECHNIK

Solar-Strom für den Drucksaal

Manhilen Drucktechnik in Rutesheim hat 100.000 Euro in den Umweltschutz investiert: Eine neue Photovoltaik-Anlage soll künftig mehr als 18.000 Kilowatt-Stunden Energie jährlich liefern. Die 150 Quadratmeter große Anlage ist mit 100 Solarmodulen bestückt und arbeitet mit einer Solarleistung von 19,4 Kilowatt-Peak. „Die Photovoltaik-Anlage könnte fast fünf Vier-Personen-Haushalte ein Jahr lang mit Energie versorgen“, so Georg Manhilen, Geschäftsführer des Plastikkartenspezialisten. Bereits beim Neubau 2007 hatte man ein besonderes Augenmerk darauf gelegt, die Ressource Wasser zu schonen. So wird über eine Zisterne im Boden das Regenwasser aufgefangen und als Brauchwasser verwendet.

GRONENBERG DRUCK & MEDIEN

Traditionsbetrieb meldet Insolvenz

Die Gronenberg Druck & Medien GmbH & Co. KG und Gronenberg GmbH & Co aus Wiehl, NRW, hat beim Amtsgericht Köln die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens beantragt. Zum Insolvenzverwalter wurde der Gummersbacher Rechtsanwalt Henning Dohrmann bestellt.

Geschäftsführer Ernst-Herbert Ullenboom, gilt als engagierter Unternehmer und Branchen-Experte für innovative Ideen.

Erkennen Sie den Gebrauch-Frosch?



RESALE 2009
KARLSRUHE

15. Internationale Messe für gebrauchte Maschinen und Anlagen

Messe Karlsruhe · 22. bis 24. April 2009

Anmelden und informieren: Tel. +49(0)7244/70 75-0 · www.resale-germany.com