



# PRISMA – Chefinfos !

Info C KW 35/2010  
September 2010

## Diese Chefinfo enthält:

- ➔ **Wussten Sie schon...**
  - „Schulranzenparty“
- ➔ **Aus dem Kollegenkreis**
  - Kartentruhen günstig abzugeben
- ➔ **PRISMA informiert:**
  - Tipps & Tricks: Die Zukunft der Branche
  - Info-Veranstaltung zum Thema „Category Management“
  - Prisma Jahrestagung 2011 auf Mallorca
  - Forsa Institut: Bestes Weihnachtsgeschäft seit 2006



## Wussten Sie schon..

**...dass der Begriff „Schulranzenparty“ geschützt ist und deshalb auch nicht ohne weiteres für eine Veranstaltung genutzt werden darf? Wer es trotzdem tut, muss regelmäßig mit einer Abmahnung rechnen.**

**Falls Sie von Kollegen wissen, die eine Schulranzen-Veranstaltung planen, sollten Sie auf die Problematik hinweisen.**

**Wir empfehlen Ihnen, einen anderen Namen für Ihre Veranstaltung zu verwenden.**

**Fragen zu diesem Thema beantwortet Ihnen gerne Herr Lafendt unter ☎ 02129/5571603.**

### ➔ Aus dem Kollegenkreis

#### Kartentruhen günstig abzugeben

Günstig zu verkaufen: Kartentruhenwand auf Rollen (Hersteller Schenk) 12 Fächer, 5 laufende Meter mit Rückwand/Buche. Die Kartenwand ist für Schaufenster geeignet (1,75 hoch). Preis komplett 390,- Euro an Selbstabholer. Buchhandlung Schiffer, Klaus Neumann Tel. 02843-2006; 47495 Rheinberg, Holzmarkt 10-12

### ➔ PRISMA informiert

#### Tipps & Tricks: Die Zukunft der Branche

Diese Ausgabe zeigt Ihnen auf, mit welchen Themen sich die Branche in den nächsten Jahren verstärkt beschäftigen wird. In den Erfa-Gruppen wird schon heute darüber gesprochen.

#### Info-Veranstaltung „Category Management“

Was sich hinter dem Begriff Category Management verbirgt und welchen Nutzen Sie davon haben, erfahren Sie in einem Info-Workshop, der sowohl am Mittwoch, 29.09.2010, von 10.30 – 11.30 Uhr als auch am Donnerstag, 30.09.2010, von 12.00 – 13.00 Uhr im Rahmen der Soennecken Expo stattfinden wird.

Interessenten melden sich bitte telefonisch bei Herrn Henkel an: ☎ 02206/607445.

### Prisma Jahrestagung 2011 auf Mallorca

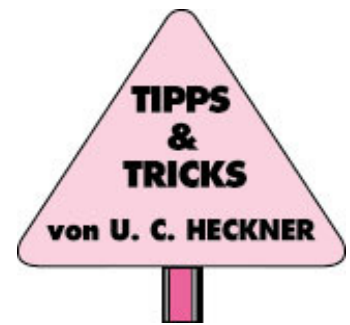
Die Jahrestagung 2011 wird auf Mallorca stattfinden. Damit Sie frühzeitig planen und einen günstigen Flug buchen können, haben wir Ihnen erste Informationen und das Anmeldeformular beigelegt. Bitte melden Sie sich frühzeitig an!

### Forsa Institut: Bestes Weihnachtsgeschäft

Dem deutschen Einzelhandel steht laut einer Umfrage das beste Weihnachtsgeschäft seit vier Jahren bevor. Die Unternehmen können sich demnach auf ein Umsatzplus von rund 1,4 Mrd. Euro einstellen, so das Ergebnis einer am Dienstag veröffentlichten Befragung des Meinungsforschungsinstituts Forsa im Auftrag der Messe Frankfurt. Sie wurde zum Start der Konsumgütermesse Tendance (27.-31. August 2010, vgl. eigene Meldung im boss-ticker) in Frankfurt vorgestellt. Laut Forsa gaben 12 % der Deutschen an, Weihnachten 2010 mehr Geld ausgeben zu wollen. Im Durchschnitt würden sie rund 15 % höhere Ausgaben einplanen. Bezogen auf die Gesamtbevölkerung bedeute dies, dass sich der Handel aus heutiger Sicht auf ein Umsatzplus von rund 2 % vorbereiten kann. Auf Basis des Vorjahresvolumen des Weihnachtsgeschäftes, das laut bisherigen Berechnungen des Hauptverbandes des Deutschen Einzelhandels (HDE) bei 73 Mrd. Euro lag, ergebe sich ein Umsatzanstieg von 1,43 Mrd. Euro, hieß es weiter. Das würde für den Einzelhandel das beste Weihnachtsgeschäft seit dem Jahr 2006 bedeuten. Detlef Braun, Geschäftsführer der Messe Frankfurt, ergänzte heute auf der Wirtschaftspresse-Konferenz, dass für die Umfrage zum Weihnachtsgeschäft folgende Branchen erfasst wurden: Spielwaren, Uhren und Schmuck, Bücher, Unterhaltungselektronik, Parfümerie und Körperpflegemittel, Bekleidung, Möbel, Einrichtung, Hausrat sowie Produkte aus dem Einzelhandel im engeren Sinn. Allerdings schreibt das Manager-Magazin heute, dass die Verbraucher auf Nummer sicher gehen. Die Haushalte in Deutschland hätten zwar im Schnitt 1,5 % mehr Geld in der Tasche, die Sparquote der Menschen liege aber immer noch höher als im Vorjahr. Gleichwohl rechnen Experten damit, dass die Lust am Konsum mit dem stabilen Arbeitsmarkt wieder steigt. Zuletzt lagen die Konsumausgaben um 1,2 % höher als im 2. Quartal 2009.

# Die Zukunft der Branche – mehr dazu in den PRISMA-ERFA-Gruppen

In den PRISMA-Herbst-ERFA-Gruppen befassen wir uns intensiv mit Zukunftsszenarien des Einzelhandels bis 2020. Einige Themen, die wir in den ERFA-Gruppen im Herbst behandeln werden, sind nachfolgend in Stichworten aufgeführt.



## Der demografische Wandel

Die Bevölkerung der Bundesrepublik wird immer älter. Zielgerichtete Dienstleistungsangebote für Senioren haben Chancen am Markt. Gleichzeitig werden die Realeinkommen der Betroffenen sinken. Soll der PBS-Fachhandel deswegen auf Dumpingpreise setzen? Die Antwort lautet „Nein“. Wie man in dieser Situation richtig reagiert, erfahren Sie in den PRISMA-ERFA-Gruppen.

Schon heute stehen drei Personen in der Altersgruppe der 50-jährigen nur zwei Teenager gegenüber. Dies hat Konsequenzen für die Sortimente des PBS-Fachhandels, aber auch für Unternehmer, die einen Nachfolger für ihren Betrieb suchen.

Wer sein Geschäft in den nächsten zehn Jahren übergeben will, wird mit der Problemstellung konfrontiert sein, dass immer weniger Jüngere bereit sind, sich „Arbeit zu kaufen“.

Wir werden dieses Thema neben dem PRISMA-Spezialseminar für Unternehmer/innen, die ihren Betrieb in den nächsten Jahren übergeben wollen (17./18.09.2010), auch kurz in den ERFA-Gruppen ansprechen.

## Die Mitte verschwindet

Die mittleren Einkommensschichten werden immer weniger. Die Zielgruppe der höheren und niedrigeren Einkommen wächst. Wie soll darauf mit der Markenpolitik reagiert werden? Premiummarken und Handelsmarken entwickeln sich im Markt positiv, andere Herstellermarken verschwinden. Wie kann der PBS-Fachhandel darauf reagieren?

## Mit Dienstleistungen überleben

Alles, was für die Senioren gut ist, bedeutet für jüngere Menschen Bequemlichkeit. Wer das bieten kann, hat gute Chancen zu überleben!

## Mehrwert bieten

Zum Käuferlebnis wird in Zukunft eine hervorragende Kundenansprache und Beratung gehören. Alle Maßnahmen, die helfen, sich von den Discountern abzuheben, sind Überlebensstrategien für den PBS-Fachhandel.

## Gute Mitarbeiter binden

Der Nachwuchs für den Fachhandel wird immer weniger. Wer in seiner Personalpolitik auf das Thema Motivation, Führung und Mitarbeiterbindung setzt, wird gute Mitarbeiter halten können. Dazu gehört aber mehr als eine faire Entlohnung.

## Betriebswirtschaft wird zur Überlebensstrategie

Die Sicherung der Liquidität, eine vernünftige Planung und Kontrolle und betriebswirtschaftliche Eckdaten müssen von Unternehmern/innen laufend im Auge behalten werden. Diese laufende Kontrolle wird in Zukunft umso wichtiger, damit Risiken schon im Ansatz erkannt und Unternehmer nicht von „Katastrophen“ überrascht werden.

Deshalb widmen wir in den PRISMA-ERFA-Gruppen dem Thema Betriebswirtschaft immer ein großes Augenmerk. Der laufende Betriebsvergleich, den PRISMA seinen Mitgliedern exklusiv anbietet, und die betriebswirtschaftlichen Kennzahlenvergleiche innerhalb der ERFA-Gruppen sind Bausteine zur Überlebensstrategie des Fachhandels.

Diese und viele weitere Themen werden wir in den PRISMA-ERFA-Gruppen diskutieren. Fragen zu den Terminen, an denen ERFA-Gruppen der PRISMA in Ihrer Region stattfinden, richten Sie bitte an Torsten Lafendt, Tel.: 02129 5571-603.

Sehr geehrte Prismaner,

auf der Fachtagung 2010 in Köln haben wir den Veranstaltungsort für 2011 vorgestellt.

Für das „Reiseziel“ Mallorca haben wir aus dem Fachhandelskreis viel Zuspruch erhalten.

Da die Buchung von „Last-Minute-Flügen“ nicht mehr unbedingt der „Knüller“ ist, möchten wir Sie frühzeitig über den Ablauf der Veranstaltung informieren, damit Sie zu den „besten Preisen“ Ihren Flug jetzt schon buchen können.

Ihre Anmeldung zur Fachtagung erfolgt mit beigefügtem Formular.

Detailinformationen zu den Veranstaltungen erhalten Sie, sobald eine Planung nach Vorlage Ihrer Flugzeiten möglich ist.

Das Prisma-Team freut sich auf Ihre Anmeldung!

Mit freundlichen Grüßen aus Haan

Ihr Prisma-Team

# VORABINFO

## PRISMA FACHTAGUNG 2011 AUF MALLORCA

### TERMIN: 10.06.2011—12.06.2011

**Tagen in ganz besonderer Atmosphäre im Mittelmeer!**

**Einige Airlines haben den Flugplan für 2011 bereits veröffentlicht.**

**Damit Sie rechtzeitig in Ihre Planung gehen können, nachfolgend der Ablauf im Kurzüberblick.**

**Sie nehmen Ihre Flugbuchung direkt vor und melden Ihre Buchungsdaten der Zentrale, lassen uns wissen für welchen Zeitraum die Hotelreservierung - Konditionen gelten auch bei Verlängerung - erfolgen soll und teilen uns mit, an welchen Veranstaltungen Sie teilnehmen werden.**

#### **Tagungshotel**



#### **BlueBay GALATZÓ Paguera**

Zimmerpreise inkl.  
Frühstück  
EZ / € 105,- / Nacht  
DZ / € 125,- / Zimmer/Nacht

#### **Freitag, 10.06.2010**

- Segeln mit dem Katamaran entlang der mallorquinischen Küste (Dauer ca. 4 Stunden).**
- Abendveranstaltung in einer Mühle aus dem 17. Jahrhundert.**

#### **Samstag, 11.06.2010**

##### **Vormittag Tagung**

##### **Nachmittag**

- Inselrundfahrt entlang der Westküste:**

**Über Port Andratx nach Valldemossa . Bummel durch das malerische Städtchen und anschließend Weiterfahrt über Deiá ins „Zitronen und Orangental“ nach Soller. Besichtigung der alten Ölmanufaktur „Can Det“.**

##### **Abendveranstaltung**

- Spanischer Finca-Abend im Herrenhaus „Cases de Sa Font Seca“.**

**Reisepreis: € 350,—/Person**

**Inklusive:  
Übernachtung: 10.-12.06.2011,  
Transfers, Rahmenprogramm  
und Verpflegung. Zuzüglich  
der gesetzl. MwSt.**

**VERBINDLICHE ANMELDUNG ZUR FACHTATUNG 2011**

**TELEFAX: 02129-5571-699 / BEI RÜCKFRAGEN: 02129-5571-602**



**Reisende/r**

**Name/Vorname:** .....

**Name/Vorname:** .....

**Name/Vorname:** .....

**Hotelreservierung:**  EZ  DZ  
**BlueBay GALATZÓ**

**vom:** ..... **bis:** .....

**Teilnahme an den Veranstaltungen**

**Katamaran segeln** ..... **Person/en**

**Abendveranstaltung** ..... **Person/en**

**Inselrundfahrt** ..... **Person/en**

**Anreisetag**

**Datum:** .....

**Ab Flughafen:** .....

**Flug/Zeit:** .....

**Ankunft: Palma de Mallorca**

**Ankunft:** .....

**Abreisetag**

**Datum:** .....

**Ab Flughafen: Palma de Mallorca**

**Flug/Zeit:** .....

**An Flughafen:** .....

**Der Bustransfer findet nur am Anreisetag: 10.06.2011 und Abreisetag: 12.06.2011 zu den Hauptanreise- bzw. Abreisezeiten statt. Es müssen gegebenenfalls Wartezeiten für den Transfer einplant werden.**

**Bei Hotelbuchung abweichend vom Veranstaltungstermin, garantierte Buchung nur bis Ende November möglich.**

**Mitgliedsnummer**

--	--	--	--	--

**Stempel / Unterschrift**

--