



Deutscher Nonfood Kongress

25./26. März 2010

Thema: Zukünftig erfolgreich durch strategische Partnerschaft zwischen Textilindustrie und Handel

Vortrag: Ghassan Arab, Managing Director & Chairman der Multiline Unternehmensgruppe, in Berlin

Der Top-Jahreskongress für die Nonfood-Branche in Deutschland

Deutscher Nonfood Kongress



Nonfood-Potenziale erfolgreich nutzen – Die neuen Herausforderungen für Handel und Hersteller

Jetzt anmelden!
www.conferencegroup.de/
nonfood

Die Themenfelder:

- **Nonfood-Handel 2010** – Die zentralen Trends und Entwicklungen bei Sortimenten und Vertriebswegen
- **Nonfood in der Krise** – Wie kann der Nonfood-Handel zukünftig wieder profitabler werden?
- **Nonfood-Kompetenz im LEH** – Was erwartet der Kunde? Wie kann der Handel das Nonfood-Sortiment stärken?
- **Nonfood im SB-Warenhaus** – Intelligente Konzepte für die Verbindung von Nonfood und Food
- **Nonfood im Discount** – Neue Konzepte für das Aktionsgeschäft
- **Innovationsmanagement** – Die erfolgreiche Steuerung von Produkt- und Prozessinnovationen?
- **Beschaffung** – Wie und wo kauft der Handel zukünftig ein? Wie werden sich die asiatischen Einkaufsmärkte entwickeln?
- **Qualitätsoffensive** – Vision oder bereits Realität?
- **Partnering Strategien** – Was bringen Flächenkonzepte dem Handel?
- **Pricing** – Wer hat die Preisführerschaft im Nonfood-Aktionsgeschäft?
- **Supply Chain Management und Logistik** – Wie können Handel und Hersteller die Wertschöpfungskette optimieren?
- **Lizenzen** – Welche Potenziale bieten Lizenzprodukte dem Handel? Wie können Lizenzgeber, Hersteller und Handel erfolgreich bei der Entwicklung von neuen Produkten zusammenarbeiten?

+ FACHAUSSTELLUNG
NONFOOD 2010

25./26. März 2010 • InterContinental Hotel • Berlin

Es referieren und diskutieren:



Alexander Fackelmann, Geschäftsführender Gesellschafter, Fackelmann GmbH + Co. KG

Klaus Jochmann, General Manager, Varta Consumer Batteries GmbH & Co. KGaA

Guido Kühne, Vorsitzender der Geschäftsführung, Landmann Holding GmbH & Co. KG

Bernd Horenkamp, Mitglied des Vorstands, EK/servicegroup eG

Dr. Daniel Terberger, Sprecher des Vorstandes, Katag AG

Dr. Michael Raffel, Director, Tupperware Deutschland GmbH

Stephan Koziol, Geschäftsführer, koziol – ideas for friends GmbH

Ghassan Arab, Managing Director & Chairman, Multiline Group

Dr. Rainer Schum, Geschäftsführender Gesellschafter, J.E. Schum GmbH & Co. KG

Peter Bichler, General Manager, Warner Brothers Consumer Products Deutschland

Nica Lewis, Head Consultant, Mintel International Group | **Karin Schmid**, Division Manager ConsumerScope, Mitglied der Geschäftsleitung, GfK Panel Services Deutschland | **Joachim Krasselt**, Leiter Incident Management, TÜV SÜD Product Service GmbH | **Georg Fuhrmann**, Principal, OC&C Strategy Consultants GmbH | **Heike Winner**, Geschäftsführerin, Lima – International Licensing Industry Merchandisers' Association | **Peter M. Boder**, Vorstandsvorsitzender, UNITEDLABELS AG | **Uwe Nitzinger**, Geschäftsführer, KMP Holding GmbH | **Christoph Schwarzl**, Geschäftsführer Bereich Handel DACH, Accenture GmbH | **Klaus Jürges**, Geschäftsführer, GfM&H Gesellschaft f. Markt- und Handelsforschung mbH | **Sven Jarck**, Geschäftsführer, Scholz & Friends NeuMarkt GmbH | **Ulrich Frank**, Geschäftsführer, Silit-Werke GmbH & Co. KG | **Christoph Ahmadi**, Director Sales & Marketing, RTL DISNEY Fernsehen GmbH & Co. KG | **Stefan Meurer**, Senior Manager Homestyle, OVC Deutschland Inc. & Co. KG

Sponsoren:



Eine Veranstaltung von:

the conference group
worldwide business events

Ein Beteiligungsunternehmen der
Verlagsgruppe Deutscher Fachverlag

Lebensmittel
Zeitung



1.Tag – 25. März 2010 – Nachmittag

Nonfood-Strategien im LEH – Welche Konzepte sind erfolgreich? Lernen von den Besten

14.00 – 14.30 **Zwischen Aktionitis und Qualitätskompetenz – Wie kann der LEH selektive Nonfood-Kompetenz aufbauen? Was macht das Nonfood-Angebot wieder glaubwürdig?**

- Nonfood-Sortimente auf der Großfläche – Warum stagniert der Umsatz? Gibt es noch Wachstumspotenzial in einem gesättigten Markt?
- Nonfood im LEH – Was erwartet der Kunde?
- Nonfood-Kompetenz – Was muss der Handel tun, um sich zu profilieren?

Georg Fuhrmann, Principal, OC&C Strategy Consultants GmbH

14.30 – 15.00 **Zukünftig erfolgreich durch strategische Partnerschaft zwischen Textilindustrie und Handel**

- Wir produzieren und liefern, Sie verkaufen
- Auch das Textilsortiment im LEH braucht starke und vertikale Produzenten mit innovativen Konzepten

Ghassan Arab, Managing Director & Chairmann, Multiline Group

15.00 – 15.30 **Euroshop als Nonfood-Discounter mit Qualitätsanspruch – Ein modernes Handelskonzept für City-Lagen**

Dr. Rainer Schum, Geschäftsführender Gesellschafter,
J.E. Schum GmbH & Co. KG

15.30 – 16.00 **Kommunikations- und Kaffeepause**



HINWEIS: Der Vortrag über 45 min. wurde vom Veranstalter aufgezeichnet.
Die Rechte obliegen ausschließlich dem Veranstalter / der Lebensmittelzeitung