

Nachlese: Trendforum Retail im Metaverse



Trendforum Retail Ende September in Frankfurt: Hermann Hutter im Gespräch mit Prof. Stephan Rüschen.

Die Veranstaltung beginnt immer mit einem Store-Check in der Frankfurter Innenstadt. In Erinnerung geblieben ist der aufwändige Ladenbau bei Bucherer in der Goethestraße, den Dr. Bengt Hass detailreich und kundig erklärt hat. Der Abend des von Daniel Schnödt veranstalteten Forums gehört traditionell ganz dem kommunikativen Austausch im Skyline-Restaurant von Galeria an der Zeil.

Hermann Hutter, Vizepräsident des HDE, eröffnete am zweiten Tag das Event mit konzentriertem Blick auf den von Dauerkrisen geschüttelten Einzelhandel. Sinkende Konsumneigung, Beschaffungsprobleme, Personalmangel, steigende Energiekosten: Der Handel müsse aktuell um zehn bis 15 Prozent über UVP verkaufen, um halbwegs klarzukommen, so Hutter. Die gezielte Ausrichtung auf die Belange und Bedürfnisse des Kunden könnte, so Hutter, der Schlüssel zum Erfolg sein, sogar der einzige. Der Handel müsse einfach eine gute Leistung abliefern. Diesen Gedanken griffen die folgenden Referenten auf und präsentierten unterschiedliche Lösungsansätze.

Nicole Srock-Stanley, die mit Prof. Stephan Rüschen das Event launig moderierte, beschäftigt sich intensiv mit dem Metaverse. Sie ist davon überzeugt, dass es das Internet ersetzen wird, und erläuterte ihre Erkenntnisse dazu. Bernard Bettenhäuser, Gründer & CEO von Beam cross realities, hielt in einem interessanten Schlagabtausch dagegen. Es gebe viele ungelöste Fragen. Schon heute verbräuche das Internet weltweit so viel Strom, wie ihn 22 Kernkraftwerke erzeugen. Das Metaverse benötige dagegen ungleich viel mehr Energie. Es war ein spannender Tag im Gibson Club mit interessanten Einblicken und guten Möglichkeiten, mit Branchenkennern zu sprechen.

www.trendforum-retail.de

Early-Bird-Code für Insider-Leser: #tfr23-DLV
(gültig bis 31.12.2022)

Lesestoff: Die Lust am Kaufen



Der Handel hat verstanden, dass das Ladengeschäft neu gedacht werden muss, wenn die Kunden die Lust am Kaufen entdecken sollen. Wie geht das eigentlich, den Laden neu denken? Dazu gehört ein Mix aus Erfahrung im Retail, gute Kenntnis der Elemente, die gutes Store-Design ausmachen, steter Lernwillen, Neugier auf Innovation und Begeisterung für den stationären Handel. Dass die Aufgabe gewaltig ist, zeigt der Autor Daniel Schnödt in der 3. Auflage seines Fachbuches, indem er gleich am Anfang Jürgen Hieber zitiert, einen der erfolgreichsten Einzelhändler in Deutschland: „Wir müssen heute nicht mehr Hungrige satt machen, sondern Satte hungrig.“ Wie sollten Läden heute aussehen, die das können? Nichts weniger als dieser für den Retail existenziellen Frage geht Daniel Schnödt in sechs Kapiteln nach und lässt auch Experten zu Wort kommen. Themen wie Nachhaltigkeit und 24/7-Stores sind wegen ihrer Aktualität neu aufgenommen worden. Viele Best-Practice-Beispiele zeigen unterschiedliche und erfolgreiche Konzepte, Checklisten runden die Fülle an hilfreichen Informationen ab.

Das Buch bietet keine schnellen oder kopierbaren Lösungen. Es will durchgearbeitet, immer wieder zur Hand genommen und mit Markern zum Nachschlagen versehen werden. Es ist ein Standardwerk, welches im Bücherregal jedes Einzelhändlers, Planers oder Ladenbauers stehen sollte.

www.dfv-fachbuch.de