

Am 09. und 10. Dezember 2013 lud der SABU Mitglieder, Industrie und Dienstleister nach Nörten-Hardenberg zum 2. „Laufgut“-Symposium. Wer dabei war, hat auf jeden Fall profitiert.



# 2. „LAUFGUT“-SYMPOSIUM EIN VOLLER ERFOLG!

Die großzügigen Präsentationsräume von Schweitzer Ladenbau bilden einen tollen Rahmen für diese gelungene Veranstaltung. Denn Siegfried Schweitzer und sein Team haben keine Kosten und Mühen gescheut, ein ganzes Stockwerk der Ausstellungshallen nur für diese Veranstaltung zu dekorieren. So kann nicht nur eine komplette Einrichtung als Beispiel für ein „Laufgut“-Geschäft bestaunt werden, sondern auch eine komplette Ladenfläche von ca. 150 Quadratmetern, die mit den neuesten „Lust auf schöne Schuhe“-Motiven und Deko-Elementen dekoriert ist. Darüber hinaus hat Siegfried Schweitzer für jeden Teilnehmer einen speziell designten Strumpfpender bauen lassen und zudem noch eine komplette „Laufgut“-Einrichtung unter allen Teilnehmern, die innerhalb der nächsten Monate ein neues „Laufgut“-Geschäft eröffnen, verlost. Diese wird übrigens demnächst im hohen Norden beim glücklichen Gewinner Stefan Klindwort in Bad Schwartau zu bewundern sein. Unser Dank an Siegfried Schweitzer und sein Team für die tolle Gastfreundschaft sei hier noch einmal zum Ausdruck gebracht.

Das Programm startet mit den Dienstleistern, denen Ralph Hanus nach seiner Begrüßung am Montagmorgen zuerst das Wort erteilt. Georg Rakutt von GRAS Corporate Marketing erläutert an vielen bereits in der Praxis umgesetzten Beispielen das Marketingkonzept für „Laufgut“. Dabei gibt es viele nützliche Tipps für die tägliche Arbeit, die sich von der Fassadengestaltung bis hin zum Umgang mit der örtlichen Presse erstrecken. Ihm folgt dann der Gastgeber. Siegfried Schweitzer ist natürlich, unterstützt von seinem Vertriebsleiter Frank Becker, ganz in seinem Element und erklärt anhand der ausgestellten Beispiele die verschiedenen Ladenbausysteme, um sich danach den Fragen der Teilnehmer zu stellen.

Der Nachmittag gehört dann den Produzenten aus der Bequemschuh-Branche. Yvonne Breinlinger befasst sich vor allem mit der hohen Wertschätzung der Partnerschaft mit dem Handel, die bei Solidus ganz groß geschrieben wird. Ralf Rieck stellt danach besonders den hohen Qualitätsanspruch der Finn-Comfort-Produkte in den Mittelpunkt seines Vortrages und weist dabei vor allem auf die Wertigkeit der Produkte durch das Qualitätsmerkmal „Made in Germany“ hin. Den Abschluss dieser Gruppe bildet im Anschluss Lars Meindl, Inhaber von Meindl Shoes. Auf seine unnachahmlich ruhige, aber doch umso spannendere Art führt er die Zuhörer kurz in die Geschichte des Hauses Meindl ein, bevor er die neuesten Modellreihen vorstellt und dabei zeigt, dass in diesem Unternehmen Funktionalität, hochwertige Verarbeitung und nachhaltiger Umgang mit den natürlichen Ressourcen eine außerordentlich große Rolle spielen.

Den letzten Part des ersten Tages übernimmt Ralph Hanus wieder selbst, indem er mit seinem spannenden Thema „Der Schuhhandel im Spannungsfeld zwischen traditionellem Handel und neuen Vertriebsformen“ ganz klar herausarbeitet, dass er im klassischen Schuhfachhandel immer noch für jeden eine Zukunft sieht, der dazu bereit ist, sich voll und ganz mit seinem

Produkt zu identifizieren, sein eigenes Profil zu schärfen und Geschäftsfelder zu besetzen, die andere nicht bearbeiten können. Das „Laufgut“-Konzept, so ist er sich sicher, stellt hierfür einen geeigneten Rahmen zur Verfügung. Der Erfolg der bisherigen „Laufgut“-Partner gibt ihm dabei Recht. In gemütlicher Runde lässt man dann den Abend im nahe gelegenen Burghotel ausklingen, wo die eine oder andere Diskussion noch bis spät in den Abend weitergeht.

Frühstart mit Dr. Marquardt. Alle sind nicht dabei, doch die, die daran teilnehmen, haben den Kopf noch ein bisschen freier für die spannenden Themen des zweiten Tages als ihre Kolleginnen und Kollegen, die eine etwas längere Nachtruhe bevorzugen. Dr. Matthias Marquardt, anerkannter Lauf-Experte und „Laufgut“-Botschafter und -Berater, ist es auch, der in der Hauptsache das Programm des zweiten Tages gestaltet. Intensiv geht er im ersten Teil seiner Präsentationen auf die „Laufgut“-Beratungsstation und auf das Schulungssystem, das für die Teams in den Geschäften entwickelt wurde, ein. Dabei zeigt er sehr anschaulich, wie nützlich die unter seiner Expertise exklusiv für „Laufgut“ entwickelte Beratungsstation im täglichen Geschäftsbetrieb werden kann. Schritt für Schritt führt sie das Verkaufspersonal von der Fußmessung bis hin zur Abfrage der Laufgewohnheiten durch das Kundengespräch, lässt ihm dabei aber noch genügend Spielraum für die individuelle persönliche Beratung. Sachkunde und somit Beratungssicherheit vermittelt die „Laufgut“-Schulung, die Dr. Marquardt ebenfalls vorstellt. Mit dem Thema „Einlegesohle“ befassen sich danach Torsten Sprenger von Laufgut Lippstadt und Kay Wegerhoff, „Laufgut“-Systemkoordinator. Beide geben einen ersten Einblick in das neue Einlegesohlen-System, das sich gerade in der Endphase der Entwicklungsarbeit befindet. Dabei betrachten sie nicht nur den orthopädischen Aspekt, sondern durchaus auch den kommerziellen. Schließlich bietet ein exklusives, funktionierendes und gut kalkuliertes Sohlen-Sortiment immer die Chance auf lohnende Zusatzerlöse.

Dann ist wieder Dr. Marquardt an der Reihe. In seinem unterhaltsamen und mit unzähligen Beispielen gespickten Vortrag „Die Instinktformel. Das Schnitzel verbrenne ich zwischendurch.“ hält er dem gebannt zuhörenden Publikum mehr als einmal den Spiegel vor, als er auf Ernährungsweisen, Lebensgewohnheiten und immer wieder auf den inneren Schweinehund eingeht. Doch Dr. Marquardt wäre nicht Dr. Marquardt, wenn er nicht immer wieder Auswege aus dem Dilemma zeigen würde. Einen davon ganz praktisch beim anschließenden Mittagessen, das auf der Basis seiner Instinktformel zusammengestellt wurde und alle durch seinen Variantenreichtum und seinen guten Geschmack positiv überrascht.

Nach diesem schönen Abschluss geht es dann auf die Heimreise und alle, Veranstalter, Organisatoren und Teilnehmer sind sich einig, dass es zwei Tage waren, die sich wirklich gelohnt haben.

WAREN SIE AUCH DABEI?

