

'Lead, Network, Innovate'

Unter diesem Leitthema lädt Hachmeister + Partner im März zu den 'Berliner Gesprächen'

■ 2018 sind die Umsätze im stationären deutschen Modehandel erstmals in einer signifikanten Größenordnung gesunken. Wie schon in den Vorjahren spielte sich diese Entwicklung in einem sehr robusten gesamtwirtschaftlichen Umfeld ab, auch der Einzelhandel in Gänze konnte zulegen. Fashion ist zu einem Low-Interest-Produkt geworden. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, in welchen Geschäftsmodellen sie zukünftig erfolgreich sein kann. Hier spielen aus Sicht von Hachmeister + Partner die Digitalisierung und der vertikale Datentransfer eine zentrale Rolle. Themen, die die Unternehmensberatung daher auf die Agenda ihres Veranstaltungsformats Berliner Gespräche am 19. und 20. März in Berlin gesetzt hat. Denn nichts, so die Überzeugung, wird die Fashion-, Sport- und Lifestylebranche so bewegen und verändern wie sie.

Auch die Digitalisierung wirft viele Fragen auf, zumal die technologischen Optionen längst das Realisierungspotenzial überschreiten: Welche neuen Möglichkeiten sind wirklich relevant, welche nur interessant? Welche Lösungen und Technologien werden zwingend benötigt, um mit der rasanten Entwicklung Schritt zu halten? Was ist die richtige digitale Strategie, die sich daraus für das eigene Unternehmen ergibt? Sollte man das Vorhandene digitalisieren oder in ein gänzlich neues Geschäftsmodell transformieren? Wie und mit welchen Partnern ist die Komplexität der anstehenden Aufgaben zu bewältigen? Für Klaus Harnack, Partner bei Hachmeister + Partner, steht jedenfalls fest: „In der neuen Welt ist es ein zentraler Erfolgsfaktor, nicht mehr alles selbst zu machen, sondern sich zu vernetzen. Die Frage der Kooperation bekommt über gelernte Wettbewerbsgrenzen und -muster hinweg

eine völlig neue Dimension.“ Im Rahmen der Berliner Gespräche sollen daher gemeinsam mit exponierten Vertretern aus der Praxis – Branchenprofis ebenso wie externe Referenten, die den Blick über den Tellerand hinaus lenken, Einzelhändler ebenso wie Marken-Verantwortliche und Dienstleister – konkrete Perspektiven aufgezeigt und sichtbar gemacht werden.

Zentrales Thema: Digitalisierung

Zu den Rednern der Tagung zählen u.a. der Mercedes-Benz-Marketer Natanael Sijanta, Prof. Michael ten Hompel vom Fraunhofer-Institut, Stephan Schambach, Gründer der Omnichannel-Plattform 'Newstore', Dr. Marc Schumacher, Managing Partner der Brand-Retail Company Liganova, Bernd Hake, Chief Sales Officer von Hugo Boss, Dieter Holzer,

CEO von Marc O'Polo, Frank Troch, Mitglied des Hirmer-Managements, oder André Maeder, Geschäftsführer des KaDeWe. Durch den Premium-Department-Store wird im Rahmen der Veranstaltung auch eine exklusive Führung angeboten. Darüber hinaus wird das Hachmeister + Partner-Team eigene Innovations-Initiativen präsentieren – unter anderem in den Segmenten Merchandise Planning, Controlling und Künstliche Intelligenz.

Unter <https://berlin.hachmeister-partner.de> ist eine Veranstaltungs-Website mit weiteren Informationen eingerichtet. Auch Anmeldungen sind auf diesem Weg möglich. SH

Diese und weitere Artikel aus der Serie 'BTE KompetenzPartner' finden Sie auch online unter www.bte-kompetenzpartner.de.



Die 'Berliner Gespräche' der Unternehmensberatung Hachmeister + Partner: viel Raum für Inspiration ...



... und das Networking im persönlichen Dialog.