



EINLADUNG  
**FORUM  
HANDEL  
HEUTE/  
MORGEN**

1. SABU FORUM

25. April 2018 · redblue Heilbronn

Wo liegen die Stärken des stationären Handels in Zeiten der Digitalisierung?  
Welche Technologien sind sinnvoll - und wie kann sie der Einzelne am besten nutzen?  
Diese Fragen sind entscheidend für die Zukunft. Wir beantworten sie schon heute.

Mit freundlicher Unterstützung von

**schuhkurier\***

PS: Am besten, Sie melden sich gleich an und sichern sich die Teilnahme am Forum und an den Workshops Ihrer Wahl. Das Anmeldeformular liegt bei. Anmeldeschluss ist der 31. März 2018.

# WILLKOMMEN ZUM 1. SABU FORUM!



Liebe SABU-Mitglieder,

wir leben in bewegten Zeiten. Angetrieben von der Digitalisierung, scheint sich die Welt immer schneller zu drehen. Konsumgewohnheiten ändern sich, Marketing-Strategien greifen nicht mehr. Einzelhändler, die mit traditionellen Methoden agieren, haben es zusehends schwer. Und wer die Online-Giganten bei Angebotsbreite und Preis schlagen will, kämpft auf verlorenem Posten.

Was können wir also tun?

Unsere Antwort ist eine Einladung: Besuchen Sie uns beim SABU Forum Handel heute/morgen. Sehen Sie die aktuellen Entwicklungen aus einer neuen Perspektive. Klären Sie mit uns die grundlegenden Fragen: Wo liegen unsere Stärken? Und wie können wir sie in der heutigen Zeit gewinnbringend nutzen?

Beim SABU Forum Handel heute/morgen bieten wir Ihnen konkrete Lösungen. Keine Theorien und Philosophien für die Zukunft, sondern handfeste Anleitungen und Tipps fürs Hier und Jetzt.

- Hören Sie interessante Vorträge von führenden Experten. So erklärt zum Beispiel Keynote-Speaker Christian Riethmüller, wie der traditionsreiche Buchhändler Osiander gegen Amazon bestehen kann.
- Informieren Sie sich bei den zahlreichen Ausstellern aus verschiedenen Bereichen.
- Profitieren Sie in unseren Workshops von geballtem Branchenwissen.

Vor allem: Freuen Sie sich auf eine entspannte Veranstaltung ohne geschlossene Türen – und mit vielen offenen Ohren für Ihr Anliegen. Wir freuen uns darauf, Sie am 25. April in Heilbronn zu treffen.

Bis dahin mit herzlichen Grüßen

Ihr Stephan Krug

## THEMEN

**KEYNOTE: STRATEGIEN EINES TRADITIONSREICHEN BUCHHÄNDLERS IM WETTBEWERB MIT AMAZON**

Christian Riethmüller / Geschäftsführer und Inhaber Buchhandlung Osiander

**DIVERSE VORTRÄGE AUS DEM THEMENBEREICH „DIGITAL“**

Von sozialen Medien über Direktmarketing bis zur RFID-Technologie

**KUNDENBINDUNG IM DIGITALEN ZEITALTER**

Der Schlüssel: optimale Vernetzung aller Kauf- und Kommunikationskanäle

# REDNER UND VORTRAGSTHEMEN

Alle Vorträge finden im Offenen Forum statt!

---

## 25. APRIL 2018 · MITTWOCH

**10.00 Uhr**      **BEGINN**  
Moderation: Prof. Andreas Kaapke / Duale Hochschule Baden-Württemberg

**BEGRÜSSUNG UND EINFÜHRUNG**  
Stephan Krug / Geschäftsführer SABU Schuh & Marketing GmbH

---

**10.30 Uhr**



**KEYNOTE:**  
**STRATEGIEN EINES TRADITIONSREICHEN BUCH-  
HÄNDLERS IM WETTBEWERB MIT AMAZON**

Christian Riethmüller / Geschäftsführer und  
Inhaber Buchhandlung Osiander  
*Wie man als Einzelhändler gegen einen weltweiten Giganten  
bestehen kann.*

---

**11.00 Uhr**      **OFFLINE VS. ONLINE**  
Georg Rakutt / Inhaber Local Commerce Consulting  
*Über die Macht der Online-Giganten und die Konzepte des klassischen  
Einzelhandels, sich dagegen zu wehren.*

**11.30 Uhr**      **LIEBE AUF DEN ERSTEN BLICK?!**  
Anja Müller / Trainer/Projektleitung AREA Management GmbH  
*Visual Merchandising meets Inspiration.*

**12.00 Uhr**      **LADENBAU IM ZEICHEN DER DIGITALISIERUNG**  
Steffen Koch / Inhaber/Geschäftsführer Schweitzer Verkaufseinrichtungen  
*Erfolgreiche Ladenbau-Konzepte im Wettbewerb mit dem Online-Handel.*

**12.30 Uhr**      **LOYALTY NEU DENKEN**  
Thomas Lenz / CEO Convercus GmbH - Point4More  
*Kundenbindung im stationären Einzelhandel in einer digitalen Welt durch  
optimale Vernetzung aller Kauf- und Kommunikationskanäle.*

**13.00 Uhr**      **MITTAGSPAUSE**

**13.30 Uhr**      **KUNDENBINDUNG UND ZUSATZGESCHÄFTE  
GEWINNBRINGEND KOMBINIERT**  
Cornelius Uphoff / Inhaber Schuhhaus Bockstiegel  
*Wie man mit Point4more erfolgreich Kunden bindet und gleichzeitig neue  
Einkaufserlebnisse durch branchenfremde Zusatzangebote schafft.*

- 
- 14.00 Uhr**      **DIREKTMARKETING ÜBER DIE KUNDENKARTEI**  
Simon Tölle / Inhaber Tölle-Schuhe  
*Von der Kundenkarte bis zum fertigen Mailing! Wie man mit den Daten aus den PC-Kassen zielgerichtete Mailingaktionen angeht.*
- 14.30 Uhr**      **MITARBEITERMOTIVATION - ODER: VON DER KUNST, AN 10 ORTEN GLEICHZEITIG ZU SEIN!**  
Peter Werner / Geschäftsführender Gesellschafter Werner Vertriebsgesellschaft Ilsede  
*Ein typischer mittelständischer Schuhhändler zeigt, wie wichtig der Umgang mit den Mitarbeitern für seinen unternehmerischen Erfolg ist.*
- 15.00 Uhr**      **NEUE WEGE DER MITARBEITERSCHULUNG**  
Dr. Andreas Bachmann / Direktor Strategische Geschäftsentwicklung WEFRA publishing  
*Mit dem SABU-Channel erfolgreich Mitarbeiter weiterbilden und motivieren.*
- 15.30 Uhr**      **CATCH ME IF YOU CAN - MIT GOOGLE UND SABU.DE  
LOKALE KUNDEN ERREICHEN**  
Albrecht Kersten / E-Business Manager SABU.DE  
*Neueste Entwicklungen aus dem Hause Google und welche Möglichkeiten sich Händlern in Zukunft bieten mit SABU.de davon zu profitieren.*
- 16.00 UHR**      **I LIKE - MIT SOZIALEN MEDIEN MEHRWERTE SCHAFFEN**  
Melanie Gladbach / Content Manager SABU.DE  
*Für den Schuhfachhandel sind soziale Medien heute weit mehr als eine Modeerscheinung. So holen Sie das Beste für Ihr Schuhgeschäft aus Facebook & Co. heraus.*
- 16.30 UHR**      **SHOES-STORE 4.0: MIT RFID ZU NEUEN STANDARDS**  
Lutz Bodenschatz / Key Account Manager sys-pro GmbH  
*Mit Nutzung modernster Technologien wie RFID oder NFC höhere Unternehmenseffizienz und damit mehr Wettbewerbsvorteile gegenüber dem Online-Handel generieren.*
- 17.00 UHR**      **DIGITALISIERUNG LEICHT GEMACHT**  
Ines Aust / Senior Managerin Fashion/Schuhe/Sport GS1 Germany GmbH  
*Strategien und Lösungen für eine erfolgreiche Zukunft des Fashion Handels im Omnichannel Business.*
- 17.30 Uhr**      **EINE REISE DURCH DEN SCHUHEINZELHANDEL**  
Petra Salewski / Chefredakteurin Schuhkurier  
*Multimedialer Vortrag mit Eindrücken und Erlebnissen aus dem Schuheinzelhandel aus der Sicht der Verbraucher.*
- 18.00 UHR**      **ENDE**

# FORUM WORKSHOPS

Kompakt, konzentriert, kompetent: Nehmen Sie in kurzer Zeit viel Wissen mit.

---

## 25. APRIL 2018 · MITTWOCH

Jeder Workshop wird wiederholt, damit Sie Ihre Teilnahme besser planen können.  
Die Inhalte der Wiederholungstermine sind identisch.



### DATENSCHUTZ IST CHEFSACHE!

Erich Zimmermann / ext. Datenschutzbeauftragter (IHK) ZIDa-Datenschutz / Konferenzraum 2

*Die neue EU-Datenschutzgrundverordnung ist gültig ab 25. Mai 2018.*

*Welche Auswirkungen hat sie für Unternehmen, Unternehmer und Geschäftsführer?*

*Welche gesetzlichen Datenschutz-Pflichten gelten für jedes Unternehmen?*

*Welche behördlichen Sanktionen drohen?*

12.30 - 13.00 UHR Anmeldenr. DS-01

15.00 - 15.30 UHR Anmeldenr. DS-02



### VISUAL MERCHANDISING: INSPIRATION ODER REIZÜBERFLUTUNG?

Anja Müller / Trainer/Projektleitung AREA Management GmbH / Konferenzraum 2

*An Hand von verschiedenen Schuhpräsentationen sollen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zunächst selbst eine Bewertung vornehmen. Dann wird jedes Bild noch einmal gezeigt und gemeinsam mit dem Trainer analysiert.*

10.15 - 11.15 UHR Anmeldenr. VM-01

13.30 - 14.30 UHR Anmeldenr. VM-02

16.00 - 17.00 UHR Anmeldenr. VM-03



### NEEDLE - DAS NEUE KUNDENINFORMATIONSSYSTEM

Udo Seiler / ETOS GmbH/Seithe & Partner GmbH & Co. KG / Konferenzraum 1

10.30 - 11.15 UHR Anmeldenr. WR-01

13.30 - 14.15 UHR Anmeldenr. WR-02



### RECHNUNGSKONTROLLE IM MODERNEN WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM

Martin Beck / EBG-Data GmbH / Konferenzraum 1

11.30 - 12.15 UHR Anmeldenr. RK-01

14.30 - 15.15 UHR Anmeldenr. RK-02



### DIE KUNDENKARTE ALS MARKETINGINSTRUMENT IM OMNICHANNEL-HANDEL

Jörg Dufner / Ariston Informatik GmbH / Konferenzraum 1

12.30 - 13.15 UHR Anmeldenr. KK-01

15.30 - 16.15 UHR Anmeldenr. KK-02

**DA DIE ANZAHL DER PLÄTZE BEGRENZT IST, BITTEN WIR UM ANMELDUNG BIS ZUM 31.03.2018  
MIT ANGABE DER ANMELDENUMMER FÜR DIE PRÄFERIERTE UHRZEIT.**

# AUSSTELLERVERZEICHNIS

---

## WERBUNG ONLINE/PRINT

dms - Dialog Marketing GmbH	13
KaufDa	9
point4more / Convercus GmbH	15
WinLocal	22

## INSTORE

Bütema AG	1
Duftandmore	10
myShopradio GmbH	6
Newtec Design:Audio GmbH	5

## LADENBAU

Cedes GmbH Die Lichtfabrik	7
Ruco Licht GmbH	2
Schweitzer Verkaufseinrichtungen GmbH + Co.KG.	4
Umdasch Shopfitting	3

## RECHT / FINANZEN

Ingenico Payment	16
RSB Retail+Service Bank GmbH	23
Zimmermann Datenschutz	11

## WARE / LOGISTIK

DPD Vertriebs-Gesellschaft	14
GS1 Germany GmbH	21
Mifitto GmbH	8
Sys-pro GmbH	18

---

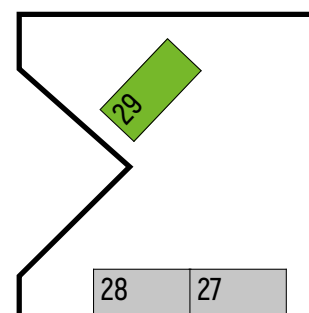
## WARENWIRTSCHAFT

ETOS GmbH	17
HIS / Ariston Informatik GmbH	20
IPOS / EBG Data	19

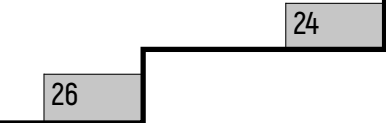
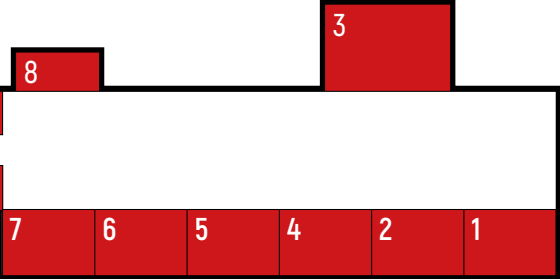
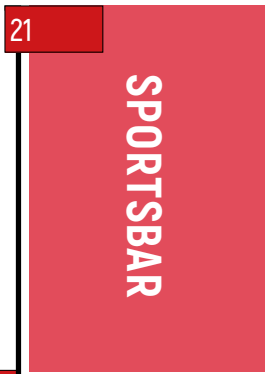
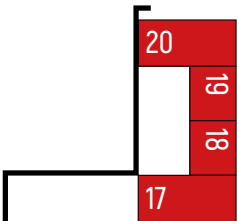
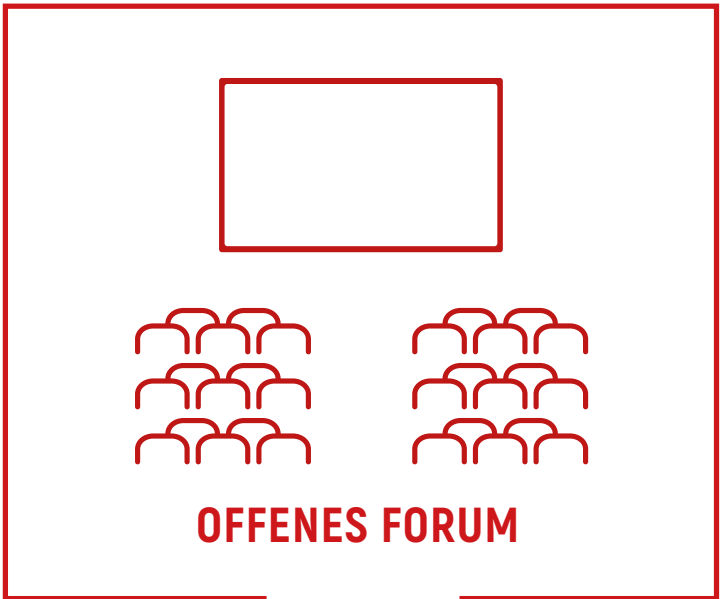
---

## SABU

INTERSPORT-SABU- Versorgungswerk Pension+Services GmbH	12
LAUFGUT®	29
SABU Weiterbildung / SABU Channel	25
SABU.DE / Digitalisierung	26
SABU Marketing / Homepage	24
SABU System-Management / Social Media / RWA / WWS	28
SABU Betriebsberatung / Serviceberatung	27







# AUSSTELLER

Ausstellerübersicht sortiert von A bis Z.

---



## BÜTEMA AG

Steinbeisstraße 7 / 74321 Bietigheim-Bissingen / [www.buetema-ag.de](http://www.buetema-ag.de)  
[stefan.schiek@buetema-ag.de](mailto:stefan.schiek@buetema-ag.de) / 07142 501 43

*Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Bewegte Bilder verschaffen Ihnen außerdem die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden und derer, die es werden könnten. Sowohl im Schaufenster als auch am Point of Sale.*

---



## CEDES GMBH DIE LICHTFABRIK

Otto-Hahn-Straße 2 / 40721 Hilden / [www.cedes.info](http://www.cedes.info)  
[info@cedes.info](mailto:info@cedes.info) / 02103 582 30

*Full-Service rund ums Licht. Die Cedes GmbH bietet Beleuchtungskonzepte von der Planung bis zur Montage – zur optimalen Unterstützung der Warenpräsentation.*

---



## DMS - DIALOG MARKETING GMBH

Münchner Straße 32 / 83607 Holzkirchen / [www.dms-dialog.de](http://www.dms-dialog.de)  
[cglaser@dms-dialog.de](mailto:cglaser@dms-dialog.de) / 08024 47 02 10

*Kundenkommunikation als Erfolgsgarant: dms bietet Servicedienstleistungen für ein erfolgreiches Dialog-Marketing.*

---



## DPD VERTRIEBS-GESELLSCHAFT

Gutenstetter Straße 8b / 90449 Nürnberg / [www.dpd.net](http://www.dpd.net)  
[dpd\\_zpb@dpd.de](mailto:dpd_zpb@dpd.de) / 06021 843 186

*DPD-Paketshop – die ideale Ergänzung für Ihr Geschäft. Das steigende Paketvolumen ist Ihre Chance! Schon jetzt liefert DPD pro Jahr 50 Millionen Pakete an Privatelympfänger.*

---



## DUFTANDMORE MARKETING - ESTELL GMBH

Talheimerstraße 32 / 74223 Flein / [www.duftandmore.de](http://www.duftandmore.de)  
[info@duftandmore.de](mailto:info@duftandmore.de) / 07131 598 080 0

*Der richtige Duft am richtigen Platz schafft Umsatzsteigerungen und Wettbewerbsvorteile. So wird er zu einem wichtigen Marketinginstrument des Handels.*

---



#### **ETOS GMBH**

Hafenweg 5a / 59192 Bergkamen / [www.etos.de](http://www.etos.de)  
[info@etos.de](mailto:info@etos.de) / 02389 92 70 0

*Die Warenwirtschaft APOLLON bietet auf Grund hoher Skalierbarkeit eine zeitgemäße Basis für alle Unternehmen des modischen Einzelhandels.*

---



#### **GS1 GERMANY GMBH**

Maarweg 133 / 50825 Köln / [www.gs1-germany.de](http://www.gs1-germany.de)  
[aust@gs1-germany.de](mailto:aust@gs1-germany.de) / 0221 947 143 28

*Die wichtige Voraussetzung für erfolgreiche Cross-Channel-Aktivitäten: Produkte weltweit eindeutig kennzeichnen. Die GS1 Germany GmbH berät Sie gern - und ist außerdem offizielle Vergabestelle für original EAN (GTIN) Codes.*

---



#### **HIS / ARISTON INFORMATIK GMBH**

Bussardweg 18 / 41468 Neuss / [www.aristoninformatik.com](http://www.aristoninformatik.com)  
[info@aristoninformatik.com](mailto:info@aristoninformatik.com) / 02131 52 68 70

*Das HIS:: Warenwirtschaftssystem umfasst individuelle Branchenlösungen und eignet sich hervorragend für den größenbezogenen, modischen Einzelhandel - sowohl für den Bereich Textil & Schuhe als auch für den Vertrieb von Sport- und Lederwaren. Es bietet spezielle Funktionen für den Verkauf von Arbeitsschutz- und Orthopädie-Produkten.*

---



#### **INGENICO PAYMENT**

Danile Goldbach Straße 15-17 / 40880 Ratingen / [www.ingenico.de](http://www.ingenico.de)  
[thomas.mekelburg@ingenico.com](mailto:thomas.mekelburg@ingenico.com) / 05175 95 32 92

*Ingenico Payment bietet mobile und stationäre Kartenlesegeräte für den reibungslosen EC Zahlungsverkehr im Einzelhandelsgeschäft. Dazu: Geschenkkarten - am Terminal aufladbar, mit verschiedenen Motiven.*

---

# AUSSTELLER

---



## INTERSPORT-SABU-VERSORGUNGSWERK PENSION+SERVICES GMBH

Kantstraße 2 / 80807 München / [www.is-vorsorge.de](http://www.is-vorsorge.de)  
sven.hoberg@is-vorsorge.de / 089 388 874 24

*Beste Vorsorge für Alter und Berufsunfähigkeit durch eine rentable betriebliche Versorgung. Und beste Konditionen durch eine starke Gemeinschaft.*

---

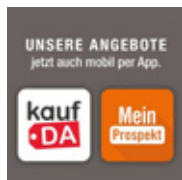


## IPOS / EBG DATA

Bussardweg 18 / 41468 Neuss / [www.ebg-data.de](http://www.ebg-data.de)  
support@ebg-data.de / 02131 34 72 00

*Die Warenwirtschaft IPOS wird laufend nach den Bedürfnissen der Kunden weiterentwickelt. Basis ist das Warenwirtschaftssystem sepp vision. Die erfolgreiche Entwicklung konzentriert sich seit 1988 auf besonders effiziente Lösungen, die heute über 1.100 Anwender in der täglichen Arbeit in den Unternehmen unterstützen.*

---



## KAUFDA BONIAL INTERNATIONAL GMBH

Warschauer Straße 70a / 10243 Berlin / [www.kaufDA.de](http://www.kaufDA.de)  
[www.bonialinternationalgroup.com](http://www.bonialinternationalgroup.com) / [britta.klauss@bonial.de](mailto:britta.klauss@bonial.de) / 030 609 896 06

*Ihre Anzeigen/Prospekte auf den Portalen KaufDa/Mein Prospekt sind der effiziente Weg, um Verbraucher mit Werbebotschaften, Angeboten und Aktionen zu erreichen. Bonial ist mit über 8 Millionen Verbrauchern Marktführer in Deutschland.*

---



## LAUFGUT®

*Profitieren Sie von einem wachsenden Markt: Spezialisieren Sie sich auf Passform. Mit einem starken Konzept und geballter Unterstützung.*

---



## MIFITTO GMBH

Wanheimer Straße 270-276 / 47055 Duisburg / [www.mifitto.com](http://www.mifitto.com)  
volker.gerhards@mifitto.com / 0203 878 44 80

*Mifitto bietet innovative Fuß-Scanner-Techniken, die auf jeder Retail-Store-Fläche einsetzbar sind und die Beratungsleistung maßgeblich erweitern. Außerdem: Produktfotos mit modernster Kamertechnologie und hochauflösende 360-Grad-Fotos.*

---

---

**MY SHOPRADIO+TV**

**MYSHOPRADIO GMBH**

Arndtstraße 6-8 / 33602 Bielefeld / [www.myshopradio.de](http://www.myshopradio.de)  
hallo@myshopradio.de / 0521 163 927 14

*Synchronisieren Sie Ihre digitale Kommunikation am Point of Sale: Vom maßgeschneiderten Musikprogramm mit professionellen Jingles bis hin zum eigenen Instore-TV. MYSHOPRADIO+TV bietet Ihnen das komplette Leistungsspektrum und sorgt damit für eine einzigartige Inszenierung Ihrer Aktionen im Verkaufsraum, um Kunden nicht nur zu erreichen, sondern nachhaltig zu begeistern.*

---

**NewTec**  
Design : Audio

**NEWTEC DESIGN:AUDIO GMBH**

Negrellistraße 13/c / 39100 Bozen - Italy / [www.newtec-audio.com](http://www.newtec-audio.com)  
c.casper@newtec-audio.com / 0039 471 05 80 65

*Eine gute Beschallung beeinflusst das Wohlbefinden und verlängert die Verweildauer in kundenorientierten Umgebungen. Das kabellose NewTec Sound System eignet sich für die Neuinstallation genauso wie für die Nachrüstung - sogar im laufenden Geschäftsbetrieb.*



**POINT4MORE CONVERCUS GMBH**

Alte Bergstraße 145 / 84028 Landshut / [www.point4more.com](http://www.point4more.com)  
thomas.lenz@point4more.com / 0151 423 429 99

*Die Convercus GmbH eröffnet neue Wege zur Kundenloyalität und zeigt Methoden auf, Kunden an das stationäre Geschäft zu binden. Maßgeblich ist dabei die Vernetzung digitaler und stationärer Kauf- und Kommunikationskanäle.*



**RSB RETAIL+SERVICE BANK GMBH**

Bahnhofstraße 82 / 70806 Kornwestheim / [www.rsb-bank.de](http://www.rsb-bank.de)  
info@rsb-bank.de / 07154 206 9

*Zentralregulierung, Geschäftsdarlehen und vieles mehr. Die RSB Bank bietet das komplette Bankdienstleistungsprogramm aus einer kompetenten Hand.*

# AUSSTELLER

---



## RUCO LICHT GMBH

Auf dem Nol 24-26 / 86179 Augsburg / [www.rucolicht.de](http://www.rucolicht.de)  
[info@rucolicht.de](mailto:info@rucolicht.de) / 0821 80 87 00

*Faszination Licht: Ästhetisch wie funktionell hervorragende Lösungen für den Einzelhandel helfen Ihnen dabei, Ware zu inszenieren – und besser zu verkaufen.*

---



## SABU MARKETING / HOMEPAGE

*Dürfen wir Sie bekannt machen? Wir beraten und unterstützen Sie bei allen Marketingmaßnahmen – von der Shopdeko über Prospekte und Anzeigen bis zur Website.*

---



## SABU WEITERBILDUNG / SABU CHANNEL

*Stärken Sie Ihre Beratungskompetenz. SABU bietet eine Vielzahl an Seminaren zu allen wichtigen Themen – vom Verkaufstraining bis Social Media. Zusätzliche Inhalte bietet SABU-Channel.de, die effektive und aktuelle Lernplattform.*

---



## SABU.DE / DIGITALISIERUNG

*Zeigen Sie Präsenz im Web – auf SABU.DE, der regionalen Suchplattform für Schuhe. Mit Ihrer persönlichen Visitenkarte im Netz, auf Wunsch auch mit Darstellung Ihres Sortiments sowie Online-Reservierung.*

---



## SABU BETRIEBSBERATUNG / SERVICEBERATUNG

*Gut, wenn man einen Experten zur Hand hat – oder mehrere. Wir beraten Sie persönlich zu allen geschäftlichen oder technischen Fragen. Zu Gründung, Expansion und Nachfolge, zu Standorten und Rentabilität oder zu Ihrem Warenprogramm.*

---



## SABU SYSTEM-MANAGEMENT / SOCIAL MEDIA / RAW / WWS

*Nutzen Sie die Chancen der Zeit: Optimieren Sie Ihre internen Abläufe – zum Beispiel mit einem Warenwirtschaftssystem oder einem Rechnungsportal. Wir unterstützen Sie gern.*

---



**SCHWEITZER VERKAUFSEINRICHTUNGEN GMBH + CO. KG.**

Industriestraße 12 / 37176 Nörten-Hardenberg / [www.schweitzer.de](http://www.schweitzer.de)  
info@schweitzer.de / 05503 8010

*Professionelle Ladeneinrichtungen und Geschäftsausstattungen für den Schuh-Einzelhandel. Schweitzer Verkaufseinrichtungen blickt zurück auf über 50 Jahre Erfahrung – und mit visionären Ladenbaulösungen in die Zukunft.*



**SYS-PRO GMBH**

Landsberger Straße 267 / 12623 Berlin / [www.sys-pro.de](http://www.sys-pro.de)  
lutz.bodenschatz@sys-pro.de / 0151 727 328 03

*Die Sys-pro GmbH macht es möglich: Durch die Nutzung modernster Technologien wie RFID oder NFC höhere Unternehmenseffizienz und Wettbewerbsvorteile gegenüber dem Online-Handel generieren.*



**UMDASCH SHOPFITTING**

Josef-Umdasch Straße 5-7 / 74933 Neidenstein / [www.umdach-shopfitting.de](http://www.umdach-shopfitting.de)  
helmut.neher@umdach-shopfitting.com / 07263 40 11 01

*Handwerklich verwurzelt, visionär im Digitalen, stets mit menschlichem Anspruch und einem Ziel: Erfolgreiche Stores zu realisieren.*



**WINLOCAL GMBH**

Neue Börsenstraße 6 / 60487 Frankfurt am Main / [www.winlocal.de](http://www.winlocal.de)  
info@winlocal.de / 069 977 845 90

*Winlocal – Wir machen Ihr Unternehmen online unübersehbar. WinLocal ist die Online Marketing Gesamtlösung für Ihr Unternehmen. Effizient. Transparent. Messbar.*



**ZIDA-DATENSCHUTZ GMBH**

Waldhofer Straße 102 / 69123 Heidelberg / [www.zida-datenschutz.de](http://www.zida-datenschutz.de)  
e.zimmermann@zida-datenschutz.de / 0621 306 967 31

*Datenschutz ist so wichtig wie nie. Die ZiDa-Datenschutz GmbH berät und unterstützt mit konkreten, pragmatischen und wirtschaftlichen Konzepten. Auf Wunsch auch mit einem kostenlosen Datenschutz-Check.*

Mit freundlicher Unterstützung von

**schuhkurier\***

# NAH DRAN SABU



SABU SCHUH & MARKETING GMBH  
WANNENÄCKERSTR. 50  
74078 HEILBRONN

[WWW.SABU-VERBUNDGRUPPE.DE](http://WWW.SABU-VERBUNDGRUPPE.DE)  
[WWW.SABU.DE](http://WWW.SABU.DE) - DIE REGIONALE  
SUCHPLATTFORM FÜR SCHUHE

Bitte beachten: Mit der Teilnahme an dieser Veranstaltung willigt der Besucher ein, dass von ihm Bild- und Filmaufnahmen sowie Audioaufzeichnungen erstellt werden. Der Besucher räumt dem Veranstalter das übertragbare Recht ein, dieses Material in räumlich und zeitlich unbeschränktem Umfang und in jeder Form unentgeltlich zu nutzen.



# ANMELDEFORMULAR



---

SABU SCHUH & MARKETING GMBH

Carola Weinmann  
Wannenäckerstraße 50  
74078 Heilbronn

Tel 07131 . 97 37 461  
Fax 07131 . 97 37 490  
E-Mail c.weinmann@sabu.de

---

## WIR MELDEN FOLGENDE TEILNEHMER FÜR DAS FORUM AN

NAME	VORNAME	POSITION

## WIR MELDEN FOLGENDE TEILNEHMER FÜR WORKSHOPS AN

NAME	VORNAME	WORKSHOP NUMMER

FIRMA \_\_\_\_\_ KUNDEN-NR. \_\_\_\_\_

ORT \_\_\_\_\_ DATUM \_\_\_\_\_ UNTERSCHRIFT \_\_\_\_\_

**ANMELDESCHLUSS IST DER 31.03.2018!**