



EINLADUNG
**FORUM
HANDEL
HEUTE/
MORGEN**

2. SABU Forum

7. November 2019 – redblue Heilbronn

Wie macht man den Schuhkauf zum Erlebnis? Welche Rolle spielt die Digitalisierung?
Wie können Sie kommende Trends zu Ihrem Vorteil nutzen?
Wir sagen Ihnen, wie Sie sich auf die Herausforderungen von morgen einstellen können.
Schon heute.

Mit freundlicher Unterstützung von



Unser Medienpartner

schuhkurier*

Unsere Leistungspartner

BNS
more than care

 **convercus**
loyalty neu denken.

 **schweitzer**
neue Wege gehen

 **SPOCC**
SINGLE POINT OF CONTENT
AND COMMUNICATION

 **VV**
SICHERHEIT IN KOOPERATION

WILLKOMMEN ZUM 2. SABU FORUM!



Liebe SABU-Mitglieder,

was gut ist, soll man beibehalten. Was noch besser werden kann – das gilt es in Angriff zu nehmen. In die erste Kategorie fällt eindeutig das SABU Forum Handel heute/morgen: Bei der ersten Veranstaltung dieser Art im vergangenen Jahr waren über 100 Fachhändler vor Ort – und haben sich innerhalb eines Tages eine Fülle von Anregungen geholt. Wertvolle Expertenmeinungen, Tipps und Fachwissen, um die Weichen für die kommenden Jahre zu stellen.

Genau das wollen wir in diesem Jahr fortsetzen. Mit neuen Referenten, mit einem noch besseren Programm und einem Themenspektrum, das auf Ihr Feedback hin optimiert wurde.

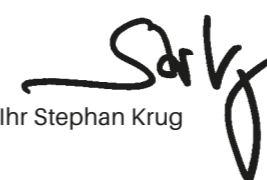
Lassen Sie mich nur so viel verraten:

Trotz Individualisierung und Mobilisierung, trotz der neuen Anspruchshaltung an Sortimentsbreite, Same-Day-Delivery und Rabatt-Wahnsinn – der Fachhandel hat nach wie vor entscheidende Vorteile auf seiner Seite. Es geht darum, unsere Kompetenzen als Fachleute, Berater und Verkäufer zu pflegen. Und neu zu inszenieren.

Der Schlüssel liegt im Einkaufserlebnis. In keinem Online-Shop der Welt können Kunden Schuhe anprobieren, sich individuell von Mensch zu Mensch beraten lassen und den Duft von neuem Leder riechen. Aber umgekehrt wird ein Schuh daraus: Der stationäre Fachhandel kann sich Mechanismen, Methoden und Kanäle der Online-Shops aneignen. Auch wir können die technischen Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen, um unsere Stärken auszuspielen. Beim SABU Forum Handel heute/morgen erfahren Sie, wie das gelingen kann. Wie Sie sich schon heute auf die aktuellen Entwicklungen einstellen – um bereits morgen davon zu profitieren.

Wir freuen uns darauf, Sie am 7. November 2019 in Heilbronn zu treffen.

Bis dahin mit herzlichen Grüßen


Ihr Stephan Krug

HIGHLIGHTS KEYNOTE: EVENTS, AKTIONEN UND KUNDENBEGEISTERUNG IM STATIONÄREN HANDEL

Ellen Wigner/Geschäftsführerin von Eberhard Wigner KG (erlebe wigner!)

VORTRÄGE NAMHAFTER REFERENTEN RUND UM DEN THEMENKOMPLEX „DIGITALISIERUNG“ VON DER ONLINE-STRATEGIE BIS ZUR SOFTWARE-LÖSUNG

WORKSHOPS MIT PRAXISNUTZEN

Zum Beispiel: Wie Sie mit Cross-Selling Umsätze steigern

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 30. August 2019.

REDNER UND VORTRAGSTHEMEN

Alle Vorträge finden im offenen Forum statt.

7. NOVEMBER 2019 – DONNERSTAG

10.00 UHR **BEGINN**
Georg Rakutt Moderator

ERÖFFNUNGSVORTRAG: ZWISCHEN WARENKORB UND EINKAUFSTÜTE
Stephan Krug / Geschäftsführer SABU Schuh & Marketing GmbH
Die Verbindung von Digital und Lokal ist der Erfolgsfaktor der Zukunft: Die „Customer Journey“ führt übers Internet und im Idealfall ins Fachgeschäft. Der entscheidende Punkt dieser Reise: die vertrauensvolle Beziehung von Verkäufer/in und Kunde.

10.30 UHR



KEYNOTE: EVENTS, AKTIONEN UND KUNDENBEGEISTERUNG IM STATIONÄREN HANDEL
Ellen Wigner / Geschäftsführerin von Eberhard Wigner KG (erlebe wigner!)
Der Name ist Programm. erlebe wigner! bietet viel mehr als nur Einkaufsmöglichkeiten: Der 2.500 m² große Departmentstore ist Shop, Restaurant, Kulturbühne, Begegnungsstätte, Workshop- und Atelierraum. Und ein Musterbeispiel für ein ganzheitliches Erlebnisangebot. Ellen Wigner verrät ihre Erfolgsrezepte.

11.15 UHR **DIE DIGITALE SHOPPER JOURNEY**
Efe Kurak / Acting Director Category Management + Shopper Marketing
Sofia Allerby / Manager Training und Beratung Category Management + Shopper Marketing GS1 Germany GmbH
Die „Shopper Journey“ im Wandel: Neue Einkaufsgewohnheiten und neue Technologien erfordern ein neues Denken – mit dem Shopper im Mittelpunkt. Werden Sie zum Ziel dieser Reise!

11.45 UHR **UMDEKORIEREN WAR GESTERN! MIT DER MYSHOPRADIO TV APP VÖLLIG NEUE KAUFIMPULSE SETZEN**
Henry Sander / Vertriebsspezialist für den Schuh- & Textileinzelhandel myShopradio GmbH
Shopping für alle Sinne: Wie Sie Ihre Aktionen am POS in Bezug auf Musik, Sound, Bewegtbild und Beleuchtung in Einklang bringen und somit einzigartige Erlebnisse in Ihrem Geschäft anbieten.

12.15 UHR **MITTAGSPAUSE**

13.00 UHR **TEAM PERFORMANCE MONITOR „PERSONALEINSATZPLANUNG OPTIMIEREN – UMSATZCHANCEN REALISIEREN“**
Marco Pirker / Vertrieb und Beratung SEAK Software GmbH
Hendrik Schäfer / Geschäftsführer H&D shoes and more inStyle GmbH
Ihre wichtigste Ressource: die Mannschaft. Planen, organisieren und analysieren Sie die Einsätze Ihrer Teams mit dem richtigen Online-Tool – einfach, schnell und sicher.

13.30 UHR **VERKAUF ÜBER PLATTFORMEN – EIN VORTRAG MIT PRAXISBEZUG**
Peter Wagner / stellvertretender Leiter Betriebsberatung SABU Schuh & Marketing GmbH
Mit Online-Plattformen neue Verkaufspotenziale erschließen. Erfahren Sie, welche Möglichkeiten es gibt, wie Sie Ihre Chancen nutzen und wie Sie Fehler vermeiden.

14.00 UHR **ONLINE IM STATIONÄR-HANDEL – MIT REGALVERLÄNGERUNGSSYSTEMEN UMSATZPOTENZIALE AM POS ABSCHÖPFEN**
Prof. Oliver Janz / Studiengangsleiter BWL-Handel Duale Hochschule Baden-Württemberg
Als stationärer Händler online gehen – welche Systeme und Strategien zur Regalverlängerung gibt es? Eine Analyse aus unabhängiger Forschersicht, mit Vorstellung der Ergebnisse zahlreicher Expertengespräche und Verkäufer-Interviews.

14.30 UHR **WIE FASHION CLOUD HANDEL UND INDUSTRIE UNTERSTÜTZT EFFIZIENTER ZUSAMMENZUARBEITEN – AM BEISPIEL DER VERLÄNGERTEN LADENTHEKE**
René Schnellen / Geschäftsführer FASHION CLOUD GmbH
Fashion Cloud ist eine lebendige Community, in der Hersteller und Händler nahtlos zusammenarbeiten. Gewinnen Sie Einblicke in die Arbeit der Plattform und die Ergebnisse aus der Testphase im Bereich der verlängerten Ladentheke mit ausgewählten SABU Händlern.

15.00 UHR **KAFFEPAUSE**

15.30 UHR **SO GEWINNT DER LOKALE SCHUHFACHHANDEL GEGEN ONLINE-SHOPS, ZALANDO & CO.**
Carsten Schmidt / Geschäftsführer WinLocal GmbH
Größe ist nicht alles. Mit der richtigen Strategie können Sie sich auch als stationärer Händler gegen die Online-Giganten behaupten. Die Experten auf diesem Gebiet sagen Ihnen, wie.

16.00 UHR **ONLINE ENTDECKT, REGIONAL GEKAUFT – WIE SIE MIT ONLINE-MARKETING ERFOLGREICH WERDEN**
Melanie Gladbach / Content Manager SABU Schuh & Marketing GmbH
Katja Rauser / E-Business-Manager SABU Schuh & Marketing GmbH
Das Beste aus beiden Welten: Verbinden Sie On- und Offline zu Ihrem persönlichen Erfolgsmodell. Ein Vortrag mit Praxisbezug und zahlreichen Beispielen aus der SABU-Welt.

16.30 UHR **MARKETING IM HANDEL – EINE KOMPLEXE AUFGABE ERFOLGREICH MEISTERN**
Andreas Rauscher / Geschäftsführender Gesellschafter
BSS Brand Communication Sachse Gerlach GmbH
Bekanntheit, Frequenz, Aktionserfolg, Kundenbindung – die Marketing-Ziele sind fast so vielfältig wie Medien und Kanäle. Der neue SABU Marketing-Baukasten macht es Ihnen jetzt ganz leicht, die richtigen Maßnahmen zu finden und durchzuführen. Individuell und flexibel.

17.00 UHR **VISUAL MERCHANDISING UND DIE FRAGE NACH DEM WARUM**
Marlies Niehuis / Head of Visual Merchandising / AREA Management GmbH
Wie kann ein Shop auch in Zukunft attraktiv bleiben? Anders gefragt: Wie werden Produkte erlebbar, wie können Räume zu Kundenbeziehungen beitragen – und wie bietet man unvergessliche Erlebnisse? Antworten gibt dieser Vortrag.

17.30 UHR **ENDE**

FORUM WORKSHOPS

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

7. NOVEMBER 2019 – DONNERSTAG

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

ACCESSOIRES VERKAUFEN AUS ÜBERZEUGUNG, MIT SPASS UND ERFOLG!

Frank Sauter / Geschäftsführer / BNS Bergal, Nico & Solitaire Vertriebs GmbH / Konferenzraum 1



Steigern Sie Kundenzufriedenheit und Umsätze – mit dem nötigen Drum und Dran. Profitieren Sie von den Erfahrungen der Trainingsprofis von BNS beim Accessoire-Verkauf. Steigern Sie Ihren Erfolg im Cross-Selling. In diesem Workshop demonstrieren die Profis von BNS, wie Ihr Team durch sympathische und ungezwungene Verkaufsgespräche höhere Bons erzielt, gewandter und selbstbewusster auftritt und letzten Endes motivierter in Beratungen geht. Unabhängig vom Produkt erklären die Experten, wie ein Verkäufer Chancen erkennen, auf Einwände eingehen und Problemsituationen lösen kann. Auch für erfahrene Verkäufer ein Termin zum Vormerken.

11.30 – 12.15 UHR Anmeldenr. AV-01
14.30 – 15.15 UHR Anmeldenr. AV-02

VISUAL MERCHANDISING UND DIE FRAGE NACH DEM WARUM

Marlies Niehuis / Head of Visual Merchandising / AREA Management GmbH / Konferenzraum 2



Die Verbraucher werden anspruchsvoller. Vor allem die digitale Generation Z erwartet konkrete Vorteile und Mehrwerte, bevor sie sich für ein Angebot entscheidet. Als stationäre Fachhändler stellt uns diese Haltung vor große Herausforderungen.

Wie gestaltet man einen Shop, der angesichts dieses Befunds auch in Zukunft für die Kunden attraktiv bleibt? Nur so viel vorab: Produkte müssen erlebbar sein. Räume müssen zum Beziehungsaufbau mit den Kunden einladen. Und neben den Produkten sollten Erlebnisse geboten werden, die den Einkauf unvergesslich machen.

So weit, so einfach. Marlies Niehuis vermittelt in diesem Workshop ganz pragmatisch, wie das gelingen kann.

13.00 – 13.45 UHR Anmeldenr. VM-01
15.15 – 16.00 UHR Anmeldenr. VM-02

ARTIKEL PRO BON – REINDRÜCKEN ODER KOMPETENZ IM FACHHANDEL?

Carsten Gövert / Leiter Collonil Academy / Konferenzraum 1



Die Collonil Academy ist mit ihren Lerninhalten auf den stationären Einzelhandel spezialisiert. Sie vermittelt das verkäuferische Know-how aus über 110 Jahren Unternehmensgeschichte – an Verkäuferinnen und Verkäufer sowie an Führungskräfte. Unter dem Druck des Online-Handels ist dieses Wissen wichtiger denn je. Die kompetente, individuelle und freundliche Beratung wird zum wesentlichen Erfolgsfaktor. Im Workshop trainieren Sie und Ihr Team in praxisnahen Simulationen, wie Sie empathisch beraten, Kaufimpulse geben und letztlich Kunden langfristig binden. Nutzen Sie die langjährige Erfahrung von Collonil – einem der traditionsreichen Hersteller unserer Branche.

13.45 – 14.30 UHR Anmeldenr. MV-01
16.00 – 16.45 UHR Anmeldenr. MV-02

DA DIE ANZAHL DER PLÄTZE BEGRENZT IST, BITTEN WIR UM ANMELDUNG BIS ZUM 30.08.2019 MIT ANGABE DER ANMELDENUMMER FÜR DIE PRÄFERIERTE UHRZEIT.

AUSSTELLERVERZEICHNIS

MARKETING / VERKAUFSFÖRDERUNG

Convercus GmbH / Point4More

dms - Dialog Marketing GmbH

WinLocal GmbH

LADENBAU / INSTORE

Cedes: GmbH Die Lichtfabrik

Estell Exklusiv Cosmetic Vertriebs GmbH /
DUFTANDMORE Marketing

myShopradio GmbH

NewTec Design:Audio GmbH

Schweitzer Verkaufseinrichtungen GmbH + Co. KG

umdasch Store Makers Management GmbH

WARE / LOGISTIK

BNS Bergal, nico & Solitaire Vertriebs GmbH

European-Clearing-Center GmbH & Co. KG / ECC

FASHION CLOUD GmbH

Salzenbrodt GmbH & Co. KG / Collonil Academy

SPOCC GmbH & Co. KG

WARENWIRTSCHAFT

Ariston Informatik GmbH / HIS

Brandt Software-Produkte GmbH

EBG-Data GmbH / IPOS

ETOS GmbH

sys-pro GmbH

DIENSTLEISTUNGEN

LDT NAGOLD - FACHAKADEMIE FÜR TEXTIL &
SCHUHE GmbH

PAYONE GmbH / Ingenico Payment Services

RSB Retail+Service Bank GmbH

SEAK Software GmbH

VGV Versicherungsmakler für gewerbliche
Verbundgruppen GmbH

ZiDa-Datenschutz GmbH



SABU

LAUFGUT®

SABU Academy / SABU Channel

SABU.DE / Digitalisierung

SABU Marketing / Homepage

SABU System-Management /
Social Media / RAW / WWS

SABU Betriebsberatung /
Serviceberatung

AUSSTELLER

Ausstellerübersicht sortiert von A bis Z.



BNS BERGAL, NICO & SOLITAIRE VERTRIEBS GMBH

Rheinallee 96 / 55120 Mainz / www.bns-mainz.de
info@bns-mainz.com / 06131 9642583

Der Marktführer in Schuh-Furnituren zeigt, wie Sie mit themenbezogener Ansprache am POS größere Wirkung erzielen. Zum Beispiel: Sneaker Care, Premium-Pflege oder Schuhkomfort. Weitere Schwerpunkte sind E-Learning und Umsatzsteigerung durch automatische Warenversorgung.



BRANDT SOFTWARE-PRODUKTE GMBH

Benzstr. 2a / 63741 Aschaffenburg / www.brandt-software-produkte.de
info@brandt-software-produkte.de / 06021 49860

Mehr als ein Warenwirtschaftssystem: BITS ist ein vollwertiges ERP-System, das über die eigentlichen wirtschaflichen Vorgänge hinaus alle IT-basierten Geschäftsprozesse in Ihrem Unternehmen unterstützt. BSP bildet damit die Schnittstelle zwischen Kunde und Handel oder zwischen mehreren Unternehmen.



HIS / ARISTON INFORMATIK GMBH

Benzstr. 2a / 63741 Aschaffenburg / www.aristoninformatik.com
info@aristoninformatik.com / 02131 52 68 7 0

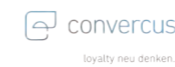
Das HIS Warenwirtschaftssystem umfasst individuelle Branchenlösungen und eignet sich hervorragend für den größenbezogenen, modischen Einzelhandel – sowohl im Bereich Textil & Schuhe als auch für Sport- und Lederwaren. Es bietet spezielle Funktionen für den Verkauf von Arbeitsschutz- und Orthopädie-Produkten.



CEDES: GMBH DIE LICHTFABRIK

Otto-Hahn-Straße 2 / 40721 Hilden / www.cedes.info
info@cedes.info / 02103 582 30

Full-Service rund ums Licht. Seit über 25 Jahren bietet die Cedes GmbH Beleuchtungskonzepte von der Planung bis zur Montage – zur optimalen Unterstützung Ihrer Warenpräsentation. Durch die eigene LED-Produktion gewährleistet das Unternehmen höchste Qualität, kurze Lieferzeiten und beste Preise.



CONVERCUS GMBH / POINT4MORE

Büro München, Balanstr. 73, Gebäude 8 / 81541 München / www.convercus.com
thomas.lenz@convercus.com / 0151 423 42 999

Convercus entwickelt innovative Kundenbindungsstrategien für den Schuhmarkt der Zukunft. Nutzbar gemacht in maßgeschneiderten digitalen Konzepten für den Handel – ob stationär oder online. Eine wesentliche Rolle spielt die Frequenz- und Kundenkontakterhöhung durch eventbasierende Kampagnen.



DMS - DIALOG MARKETING GMBH

Münchner Straße 32 / 83607 Holzkirchen / www.dms-dialog.de
cglaser@dms-dialog.de / 08024 47 02 10

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



ESTELL EXCLUSIV COSMETIC VERTRIEBS GMBH / DUFTANDMORE MARKETING

Talheimerstr. 32 / 74223 Flein / www.duftandmore.de
info@duftandmore.de / 07131 5980800

Ein schöner Duft in Geschäften wertet den Raum auf und das intensiviert das Einkaufserlebnis – ebenso wie Musik und Farben unsere Kaufstimmung beeinflussen. Duftandmore bietet über 600 verschiedene Düfte, die neuesten Duftsyste mit Echtzeitprogrammierung sowie Bio-Absorber-Technologie zur Geruchsbeseitigung.



ETOS GMBH

Hafenweg 5a / 59192 Bergkamen / www.etos.de
info@etos.de / 02389 / 9270 0

ETOS, Spezialist für Warenwirtschaftssysteme im Modebereich, präsentiert die WebApp NEEDLE, mit der die digitale Customer Journey in den stationären Handel verlängert wird. NEEDLE macht alle Informationen und Servicefunktionen verfügbar – auch dem Verkaufspersonal. So können Sie Ihre On- und Offline-Kanäle perfekt verbinden.



EUROPEAN-CLEARING-CENTER GMBH & CO. KG / ECC

Hafenweg 5a / 59192 Bergkamen / www.ecc-online.net
r.keyser@ecc-online.net / 02389 9270 234

Das ECC agiert als Schnittstelle zwischen Warenwirtschaftssystemen und ermöglicht den reibungslosen Austausch von Produktdaten, Bestellungen, Lieferscheinen etc. Eine weitere Funktion ist die eines komfortablen externen Archivs. Außerdem fungiert das ECC als verlässliche Marktdatenbank.



FASHION CLOUD GMBH

Hongkongstraße 1 / 20457 Hamburg / www.fashion.cloud/de
community@fashion.cloud / 040 228624201

Fashion Cloud ist Europas führende B2B-Plattform für Handel und Industrie – als integrierte All-in-One Lösung mit verschiedenen Tools für Content-Austausch und Order. Die Plattform verbindet über 350 Brands mit über 6.000 Händlern aus der Fashion- und Schuhbranche. Lernen Sie ihre Vorteile kennen.



INGENICO PAYMENT SERVICES

Daniel-Goldbach-Straße 17-19 / 40880 Ratingen / www.ingenico.de/payment-services
thomas.mekelburg@ingenico.com / 0163 6919817

Ingenico Payment Services ist Ihr Ansprechpartner für den bargeldlosen Zahlungsverkehr. Sie erhalten Ihr Terminal, individuelle Gutscheinkarten-Lösungen und die Zahlungsabwicklung mit der klassischen girocard, der Kreditkarte oder dem Smartphone sowie alle Services aus einer Hand. Mit Sonderkonditionen für SABU-Mitglieder.



IPOS / EBG-DATA GMBH

Bussardweg 18 / 41468 Neuss / 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.



LDT NAGOLD - FACHAKADEMIE FÜR TEXTIL & SCHUHE GMBH

Vogelsangweg 23 / 72202 Nagold / www.ldt.de
haldi@ldt.de / 07452 840938

Die LDT Nagold bietet mit ihren Studiengängen eine einzigartige Kombination der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Themen und des im späteren Berufsleben wichtigen Produktwissens. Ob Vollzeit oder dual – ein Studium an der LDT ist die Eintrittskarte in Mode-Unternehmen weltweit. Informieren Sie sich aus erster Hand!



NEWTEC DESIGN:AUDIO GMBH

Via Negrelli 13C / 39100 Bolzano, Italy / www.newtec-audio.com
info@newtec-audio.com / +39 0471 058065

Die Experten für die angenehme und wirksame Beschallung von Verkaufsflächen. Der richtige akustische Hintergrund sorgt für mehr Wohlfühlambiente, längere Verweildauer der Kunden und Steigerung der Verkäufe – in Studien nachgewiesen. Neueste WiFi-Lautsprechertechnik eröffnet eine neue Dimension der Flexibilität.



MYSHOPRADIO GMBH

Arndtstraße 6-8 / 33602 Bielefeld / 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.



RSB RETAIL+SERVICE BANK GMBH

Bahnhofstraße 82 / 70806 Kornwestheim / 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.



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 ACADEMY / 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 Rechnungssystem. Wir unterstützen Sie gern.



SALZENBRODT GMBH & CO. KG / COLLONIL ACADEMY

Hermisdorfer Str. 70 / 13437 Berlin / www.collonil.com
info@collonil.de / 030 4140440

Schon seit 110 Jahren entwickelt Collonil Produkte für die Pflege von Schuhen, Leder und Textilien. Das Unternehmen produziert nach wie vor am Standort Berlin. Der traditionsreiche Hersteller präsentiert Neuheiten und Topseller aus dem aktuellen Produktprogramm – made in Germany.



SCHWEITZER VERKAUFSEINRICHTUNGEN GMBH + CO. KG

Industriestraße 12 / 37176 Nörten-Hardenberg / 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.



SEAK SOFTWARE GMBH

Röntgenstr. 31-33 / 21465 Reinbek / www.seak.de
info@seak.de / 040 73924330

SEAK zeigt, wie Einzelhändler mit Hilfe des richtigen Tools ihre Personaleinsatzplanung optimieren können. Die Vorteile: flexiblere und effektivere Planung, optimierter Service und höhere Mitarbeiterzufriedenheit. Außerdem auf dem Präsentations-Bildschirm: das BI Tool „Team Performance Monitor“.



SPOCC GMBH & CO. KG

Hafenweg 5a / 59192 Bergkamen / www.spocc.io
info@spocc.io / 02389 9004 400

Die Plattform SPOCC übernimmt die zentrale Speicherung aller Produktdaten rund um einen Artikel, inklusive Management von Nutzungsrechten und -zeiträumen. Kanalübergreifend stehen allen Akteuren in der Wertschöpfungskette aktuelle und valide Produktinformationen zur Verfügung. Von WWS/ERP-Daten bis zum Video.



SYS-PRO GMBH

Landsberger Straße 267 / 12623 Berlin / www.sys-pro.de
info@sys-pro.de / 030 565920

Die sys-pro GmbH ist Spezialist für IT-Lösungen in Produktions-, Logistik- und Handelsunternehmen. Auf der Basis von neuen Technologien wie RFID realisiert das Unternehmen wegweisende Store-Konzepte und ganzheitliche Logistikprozesse. Hier liegt die Zukunft – und sie verbindet die Vorteile von On- und Offlinehandel.



UMDASCH STORE MAKERS MANAGEMENT GMBH

Kackertstraße 20 / 52072 Aachen / www.umdach.com
ulrich.naether@umdach.com / 0176 14996162

Digitale Lösungen am Point of Sale, von der elektronischen Preisauszeichnung bis zur interaktiven Erlebnislösung. umdasch Seen Media präsentiert die neuesten Technologien und Möglichkeiten, im Zusammenspiel mit durchdachten Ladenbaukonzepten und Präsentationssystemen.



VGV VERSICHERUNGSMAKLER FÜR GEWERBLICHE VERBUNDGRUPPEN GMBH

Bayernstr. 4 / 30855 Langenhagen / www.vgv-gmbh.de/sabu
info@vgv-gmbh.de / 0511 7808 36830

Die VGV GmbH berät in allen Versicherungsfragen. Das Angebot umfasst eine umfassende Spezialpolice exklusiv für SABU-Mitgliedsbetriebe, kompetenten Maklerservice für den Fachhändler sowie einen leistungsstarken Schadenservice – für alle Fälle, in denen es darauf ankommt und ein starker Partner gefragt ist.



WINLOCAL GMBH

Neue Börsenstraße 6 / 60487 Frankfurt am Main / www.winlocal.de
Ines.Wagner@winlocal.de / 069 9778459 141

Den Online-Riesen im Netz ein attraktives Angebot entgegensetzen? Wie das gelingen kann, zeigt die WinLocal GmbH. Dabei geht es in erster Linie um Sicht- und Auffindbarkeit. WinLocal ist die Gesamtlösung für Ihr Unternehmen. Effizient, transparent, messbar.



ZIDA-DATENSCHUTZ GMBH

Waldhofer Str. 102 / 69123 Heidelberg / www.zida-datenschutz.de
e.zimmermann@zida-datenschutz.de / 0621 306 967 31

Datenschutz ist wichtig wie nie. Die ZiDa-Datenschutz GmbH berät und unterstützt mit konkreten, pragmatischen und wirtschaftlichen Konzepten – auch bei der Umsetzung der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Auf Wunsch führt ZiDa auch einen kostenlosen Datenschutz-Check für SABU-Mitglieder durch.

Mit freundlicher Unterstützung von



NAH DRAN SABU



SABU SCHUH & MARKETING GMBH
WANNENÄCKERSTR. 34
74078 HEILBRONN

WWW.SABU-VERBUNDGRUPPE.DE
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.