



Digital Teil 1

«Woher und wie bezieht der Florist 2025 seine Ausgangsprodukte?»

Digital Teil 2

«Wo und wie verkauft der Florist 2025 seine Produkte – und welche?»

Unternehmerforum 2019
für FloristInnen

Mittwoch,
25. September 2019
8.50–16.20 Uhr

Hauptsponsoren:



Co-Sponsoren:



Patronat:
Beck AG, Emmen

Organisator:
Schweizerischer Floristenverband SFV

8.50 Kaffee und Gipfeli

9.10 Eröffnung und Einleitung

Referenten: Markus Beck, Geschäftsführer Beck AG und Paul Fleischli, Verbandspräsident SFV

9.20 Einleitung ins Thema «Digitalisierung betrifft uns alle und überall»

Digitalisierungsexperte Manuel Nappo verfolgt seit Jahren die bisherigen und analysiert die künftigen Entwicklungen in der Digitalisierung. Für uns wird er diese mit besonderem Augenmerk auf Logistik und Verkauf tun, insbesondere bezogen auf den Detailhandel. Gespannt sind wir darauf, was das für konkrete Herausforderungen an Floristfachgeschäfte, mit und ohne Verkaufsort, bringen wird.

Referent: Manuel Nappo, Leiter Institut für Digital Business HWZ

Teil 1 Digital: «Woher und wie bezieht der Florist 2025 seine Ausgangsprodukte?»

10.00 «Wie geht es mit dem Schweizer Blumenhandel weiter?»

Markus Beck berichtet von den neuesten Entwicklungen bei der Beck AG und über den aktuellen Stand und seine Zukunftsgedanken zur Entwicklung des «Floristikmarktes CH». Insbesondere wird auch der Einbau von neuen Medien und elektronischen Hilfsmitteln betrachtet. Und natürlich, was dies den Floristen in der Praxis im Alltag bringen wird.

Referent: Markus Beck, Geschäftsführer Beck AG, Emmen

10.20 «Fleurametz, grosser Europäischer Zulieferer, seine Zukunftspläne?»

Kurt Hottinger stellt die Firma Fleurametz kurz vor, den Zulieferer, der schon heute zahlreiche elektronische Hilfsmittel einsetzt und so stark wie erfolgreich auf den Internetkanal setzt. Er berichtet zudem über die Zukunftspläne der Firma.

Referent: Kurt Hottinger, Head Internetstrategie Fleurametz Int., Schlieren

10.50 Pause mit Getränken und Früchten

11.10 «Entwicklungen 2020–2025 in Logistik und Zwischenhandel in Holland»

Wie entwickeln sich Handel und Zwischenhandel mit Blumen und Pflanzen in Holland aktuell und in naher Zukunft? Welche Entwicklungen stehen mittelfristig an? Was bedeutet das für Schweizer Floristen? Wo und wie kauft 2025 ein Schweizer Florist holländische Ware? Welche technologischen Entwicklungen stehen vor der Umsetzung? Jan de Boer, der erfahrene Chef der führenden holländischen Handelsfirma Barendsen, geht diesen Fragen nach und informiert uns so aus erster Hand.

Referent: Jan de Boer, Geschäftsführer von Barendsen, NL

11.40 Kurzpodium 1 «Was ändert sich für die Floristen in Sachen Zulieferung bis 2025?»

Teilnehmende: Markus Beck, Kurt Hottinger, Manuel Nappo, Jan de Boer

Moderation: Urs Meier, GL SFV

12.20 Zusammenfassung und Ausblick auf den Nachmittag

Urs Meier, GL SFV

12.25 Mittagspause: Stehlunch – offeriert von der Beck AG

Teil 2 Digital: «Wo und wie verkauft der Florist 2025 seine Produkte – und welche?»

13.30 «Vorsicht, Zukunft!» Wie FloristInnen Megatrends in Marketing und Verkauf in Unternehmenserfolge umsetzen können

Smart Convenience, Community Retail, Fluid Spaces, Customer Experience – was klingt wie aus dem Fremdwörterbuch hat reale Auswirkungen darauf, ob und wie FloristInnen künftig Geschäfte machen können. KMU-Coach Dieter Brecheis wird erklären, was sich hinter diesen Megatrends verbirgt, und zeigen, wie FloristInnen daraus vor Ort Unternehmenserfolge machen können.

Referent: Dr. Dieter Brecheis, Brecheis Management, Maur

14.10 «Chancen und Herausforderungen für die Verkaufswerbung von KMU in einer zunehmend digitalen Welt»

Was macht die Digitalisierung mit uns und was machen wir mit ihr im Bereich Werbung? Eine kurze Reise durch 25 Jahre digitale Transformation.

Referent: Robert Furger, CDO und CTO Clear Channel, Hünenberg

14.35 Trends in Marketing und Verkauf aus der Optik von Fleurop

Fleurop ist wichtiger Partner der Fachgeschäfte – und v.a. auch sehr nah am Markt und dessen Entwicklung. Welche Analysen machte Fleurop für seine Pläne und Strategien und was bedeutet das für den Floristen? Welche IT-Neuentwicklungen kommen dabei zum Einsatz? Big Data – auch im Blumenhandel ein Thema?

Referent: Roland Padlina, CIO Fleurop

14.55 Trends in Marketing und Verkauf aus der Optik von Blume 3000

Blume 3000 ist ein erfolgreiches Mitglied des SFV, mit Spezialisierung auf den Verkauf an Bahnhöfen und Flughäfen. Welche Analysen machte Blume 3000 für seine Pläne und Strategien und was kann das für andere Fachgeschäfte bedeuten?

Referent: Björn Gensler, CEO Blume 3000

15.30 Kurz-Podium 2 «Was ändert sich für die Floristen in Sachen Verkauf bis 2025?»

Teilnehmende: Dieter Brecheis, Robert Furger, Roland Padlina, Björn Gensler

Moderation: Giacinto In-Albon, Stv. GL SFV

16.10 Abschluss und Verabschiedung

Urs Meier, Geschäftsleiter SFV

16.20 Ende

16.30– Zusatzangebot

17.15 Führung durch den neuen Standort der Firma Beck AG in Emmen



Anmeldung

info@florist.ch
044 751 81 81

Preis inkl. Verpflegung

SFV-Mitglieder CHF 120
Nichtmitglieder CHF 250

Tagungsort

Beck AG
Feldmattstrasse 29
6032 Emmen
www.beckag.ch

Infos

Parkplätze vorhanden.

Bitte Fragen zur Podiumsdiskussion mitbringen und beim Empfang abgeben.

