

Pressemitteilung

EK LIVE Herbstmesse: Handeln mit Zukunft

Vom Ladengeschäft zum Smart-Store / EK schafft Wertschöpfung jenseits von Produkt und Preis / Retail Forum als neues Unternehmerkongress-Format

Bielefeld, 19.09.2019 - 250 Top-Aussteller, mehr als 2.000 erwartete Fachbesucher an drei Messetagen und gut 400 Gäste auf dem EK Retail Forum als Auftaktveranstaltung der EK LIVE: Die Herbstmesse der EK/servicegroup wartet auch in diesem Jahr wieder mit der gewohnt hohen Branchen-Präsenz auf. Vom 18.-20. September 2019 zeigen die Bielefelder und ihre Industriepartner auf 32.000 qm Ausstellungsfläche all das, was den stationären Fachhandel attraktiv und erfolgreich macht.

Dabei verfolgt die EK ein klares Ziel: „Aus dem stationären Ladenlokal wird ein Smart-Store, aus dem klassischen Fachgeschäft ein Ort, an dem die Händlermarke erlebbar wird“, skizziert der Vorstandsvorsitzende Franz-Josef Hasebrink die EK Strategie auf der Messe.

Wie das in der Praxis aussehen kann, zeigt auch die Ausstellung der Waketo GmbH aus München: Im Eingangsbereich der EK Messehallen bietet sich für die Fachbesucher der Blick auf das Einkaufen von Morgen. Im Mittelpunkt stehen hier innovative Lösungen zur besonderen Gestaltung des Shopping-Erlebnisses über digitale Medien.

Ein Messe-Potpourri an Mehrwert-Leistungen

Auch in diesem Herbst inszeniert die EK, gemeinsam mit 250 namhaften Partnern der Markenindustrie, Produktneuheiten und Trendartikel aus allen Sortimentsbereichen auf der Messefläche.

Darüber hinaus werden die neuesten Entwicklungsschritte von EK Shopkonzepten wie electropius, küchenplus und HappyBaby vorgestellt.

„Die Markenstore-Konzepte stehen exemplarisch für die Schaffung von Mehrwert jenseits von Produkt und Preis. Händler und Konsumenten profitieren dabei gleichermaßen von analogen und digitalen Leistungen mit klarer Fokussierung auf die Wünsche und Bedürfnisse der Shopper“, so Hasebrink. „Wir schaffen Wertschöpfung durch Mehrwert“.

Ein Beispiel dafür liefert hier das Update des electropius-Konzeptes, das neben den gewohnten Serviceangeboten zur Lieferung, Montage, Finanzierung oder Garantie die ganzheitliche „Umarmung“ der Kunden ab sofort über den brandneuen B2C-Online-Marktplatz www.electropius-shop.de intensiviert.

Wachstumspotenziale sehen die Bielefelder auch in zwei Themenfeldern mit höchster gesellschaftlicher Relevanz: Die Systemfläche Living zeigt „Best Ager“-Produkte, also Artikel, die das Leben im Alter einfacher, komfortabler und sicherer machen. Den Wettbewerbsfaktor Nachhaltigkeit nutzt EK mit entsprechenden Artikeln aus dem EK Lager und den Sortimenten der Industriepartner. Hier warten drei Sonderpräsentationsflächen auf die Fachbesucher aus weiten Teilen Europas.

Messe-Workshops zu aktuellen Themen wie Visual Merchandising vermitteln wichtiges Know-how, außerdem können sich die Fachbesucher ausführlich über das komplette Digital-Programm zur zeitgemäßen und rentablen unternehmerischen Positionierung informieren. Die Business Intelligence-Strategie zur Ergebnisoptimierung über die Erhebung relevanter Marktdaten spielt dabei eine der Hauptrollen.

EK Retail Forum gibt Einblicke in die Zukunft des Handels

Gleich zu Beginn der dreitägigen EK LIVE setzen die Ostwestfalen am Vormittag des 18. September ein Ausrufezeichen und machen gut 400 Gästen aus Handel, Industrie, Wirtschaft und Forschung viel Lust auf die Branche im Allgemeinen und die Messeveranstaltung im Besonderen.

Auf dem Retail Forum, dem Nachfolgeformat des EK Unternehmerkongresses, liefern namhafte Referenten und Führungskräfte der EK/servicegroup kompakte und inspirierende Informationen (nicht nur) zur Zukunft des Fachhandels.

Elmar Brok, 39 Jahre lang Mitglied des EU-Parlaments, beschwört in einer leidenschaftlichen Rede die Notwendigkeit des europäischen Einigungsgedankens und macht dabei deutlich, dass nicht nur die Stärke politischer Gemeinschaften grundsätzlich vom Mitmachen, Mitgestalten und An-einem-Strang-ziehen abhängt.

Der Hamburger REWE-Händler und Fußballexperte Holger Stanislawski zieht anschließend in seinem Vortrag „Supermarkt vs. Fußball: 1:0 für den Handel! – Was Fußball und Brechbohnen gemeinsam haben“ ebenso überraschende wie unterhaltsame Parallelen zwischen der Fußball- und Handelswelt. Auf beiden Spielfeldern geht es in erster Linie darum, Erlebnisse zu schaffen und damit die Begeisterung der Zielgruppen dauerhaft lebendig zu halten.

Als dritter Gastredner zeigt Management-Profi und Hochschullehrer Prof. Dr. Wolfgang Merkle auf, wie sich der Handel im digitalen Zeitalter konsequent profilieren kann. Als Wissenschaftler und langjähriger Manager in internationalen Handelskonzernen

verbindet Merkle Theorie und Praxis zu einem ganzheitlichen Marketing-Ansatz. Soll heißen, jede strategische Positionierung

braucht unabdingbar eine exzellente Umsetzung. Gefordert sind dabei u. a. die unverwechselbare Schaffung von Erlebnissen für alle Sinne, eine neue Beratungs- und Service-Mentalität und die grundsätzliche Bereitschaft für ein neues Denken.

Franz-Josef Hasebrink und weitere EK Führungskräfte verdeutlichen abschließend, mit welcher Leistungsvielfalt und Konsequenz die Verbundgruppe die Herausforderungen annimmt und ihre Handelspartner im Wettbewerb stark macht.

Award-Verleihung + Messeparty = EK Passion Party!

Die mittlerweile 9. Preisverleihung des EK Passion Star findet in diesem Jahr in einem neuen, lockeren Party-Format statt. Die Preisträger des begehrten EK Awards für leidenschaftliches Handeln im Mitgliederkreis nehmen ihre Auszeichnungen am Abend des 18. September entgegen.

EK/servicegroup eG
Daniel Kullmann
Telefon +49 (0) 521 2092-234
Mobil +49 (0) 176 12092234

daniel.kullmann@ek-servicegroup.de
www.ek-servicegroup.de