

Blick in die Praxis

Die duale Ausbildung hat sich seit Jahrzehnten bewährt - für den Handel und seinen Fachkräftenachwuchs ist die enge Verzahnung der Berufsschule mit der Praxis wichtig.

Foto: Eva Schulze



Führte die Besuchergruppe aus verschiedenen kaufmännischen Schulen durch seine Modehäuser und freute sich über die vielen interessierten Fragen: Alexander Kögel.

Einen Blick hinter die Kulissen eines Mode-Geschäftes werfen, von Branchenexperten aktuelle Entwicklungen - zum Beispiel zum Multi-Channeling - erfahren, Marketingaktionen in der Praxis erleben - dies waren nur einige Aspekte der Fortbildungstage für Berufsschullehrer im Einzelhandel. 25 Teilnehmer aus ganz Baden-Württemberg waren Mitte März der Einladung des EHV und der Akademie Esslingen gefolgt und für zwei „Praxis-Tage“ nach Esslingen gekommen. Mehr als doppelt so viele wollten eigentlich dabei sein. Wegen des großen Andrangs wird die Veranstaltung deshalb Anfang Dezember wiederholt, eine ähnliche Fortbildung plant der EHV für Lehrer Anfang Oktober in Reutlingen.

Der Höhepunkt des ersten Fortbildungstages in Esslingen war der Blick in die Praxis: Modeunternehmer Alexander Kögel führte die Besuchergruppe durch drei seiner Häuser in der Esslinger City und erläuterte den Wandel der Zeit im Einzelhandel sehr informativ und unterhaltsam am konkreten Beispiel. Offen stellte er auch die heutigen Herausforderungen eines mittelständischen, familiengeführten Unternehmens dar. Ein Aspekt dabei sei die enge Zusammenarbeit mit anderen Akteuren am Ort, etwa wenn es um Kundenaktionen, lange Einkaufs-

nächte usw. geht. Darüber erfuhren die Lehrer dann mehr durch den Citymanager Sven Seuffert-Uzler, der über den ganzen Strauß an Aktivitäten für und mit dem Handel berichtete.

Auch für den zweiten Tag der Lehrer-Fortbildung konnten kompetente Experten aus dem EHV-Netzwerk zu verschiedenen Themen eingeladen werden, die in ihren Referaten mit zahlreichen Praxisbeispielen aufwarteten: So stellte die Mode- und Marketingexpertin Sandra Volz von Fashion Coaching Consulting Anforderungen an modernes Visual Merchandising sowie den Einfluss von Neuromarketing auf Kaufentscheidungen der Kunden vor. Dabei sind neben

einer zunehmenden Emotionalisierung (Erlebniswelten und sinnliche Erfahrungen rund um Produkte und Dienstleistungen) multimediale Angebote im Geschäft und in den Schaufenstern stark im Kommen.

Um die Verknüpfung unterschiedlicher Angebote eines Handelsunternehmens drehte sich auch der Vortrag von Tobias Becker, Consultant bei dmc commerce consultants GmbH in Stuttgart. Er erläuterte praxisnah die Möglichkeiten von Multi-Channel und die Vorteile für die Unternehmen. Im Multi-Channel, oder richtiger gesagt Cross-Channel, sieht Becker viel Potenzial: „Diese Elemente zur Vernetzung des digitalen und stationären Handels werden vom Kunden schon längst gewünscht. Von Seiten des Handels gibt es hierzu jedoch noch viel zu wenig Angebote“, berichtete der Experte.

Beeindruckendes Ladendesign aus aller Welt stellte Jürgen Gaiser, Geschäftsführer bei Blocher Blocher Partners Stuttgart vor, das für ganzheitliche Projektentwicklung - vom Entwurf über die Planung bis zu Realisation - erlebnisorientierter Einzelhandelskonzepte steht. Der Anspruch seiner Kunden (zu denen in Baden-Württemberg unter anderem Engelhorn Mannheim, die ECE-Stadtgalerie Heilbronn, Breuninger Stuttgart, die Wilhelmgalerie Ludwigsburg, Mercatura in Aalen oder das neue Stadtquartier Q&Q7 in Mannheim zählen) laute dabei stets: Die Kunden zu Fans machen, mit Emotionen begeistern, eine Geschichte erzählen. Der POS werde immer mehr zum POL - Point of Leisure, betonte Gaiser. „Heute managt gewissermaßen der Kunde den Händler“, so seine These.

Eva Schulze und Marius Haubrich vom Handelsverband informierten die Berufsschullehrer abschließend über die Aktivitäten des EHV, insbesondere im Bereich der Aus- und Weiterbildung des Fachkräftenachwuchses.

Teilnehmerstimmen

„Der Blick in die Praxis gibt immer wieder Anregungen für eine aktuelle Unterrichtsgestaltung. Besonders beeindruckt war ich von den Aktivitäten der City-Initiative.“

Joachim Beck, Kaufmännische Schule Bietigheim-Bissingen

„Die Auszubildenden sind jung und haben noch mehrere Jahrzehnte Beruf vor sich.

Sie dabei von Anfang an kompetent zu begleiten, dazu nutze ich u.a. diese Fortbildung gern.“

Heike Wiest, Erich-Bracher-Schule, Kornwestheim