

VSF Jahrestagung 2023 und Academy Days

Programmreader

18. – 21. NOVEMBER

PENTAHOTEL LEIPZIG



VSF.

#bikesforfuture



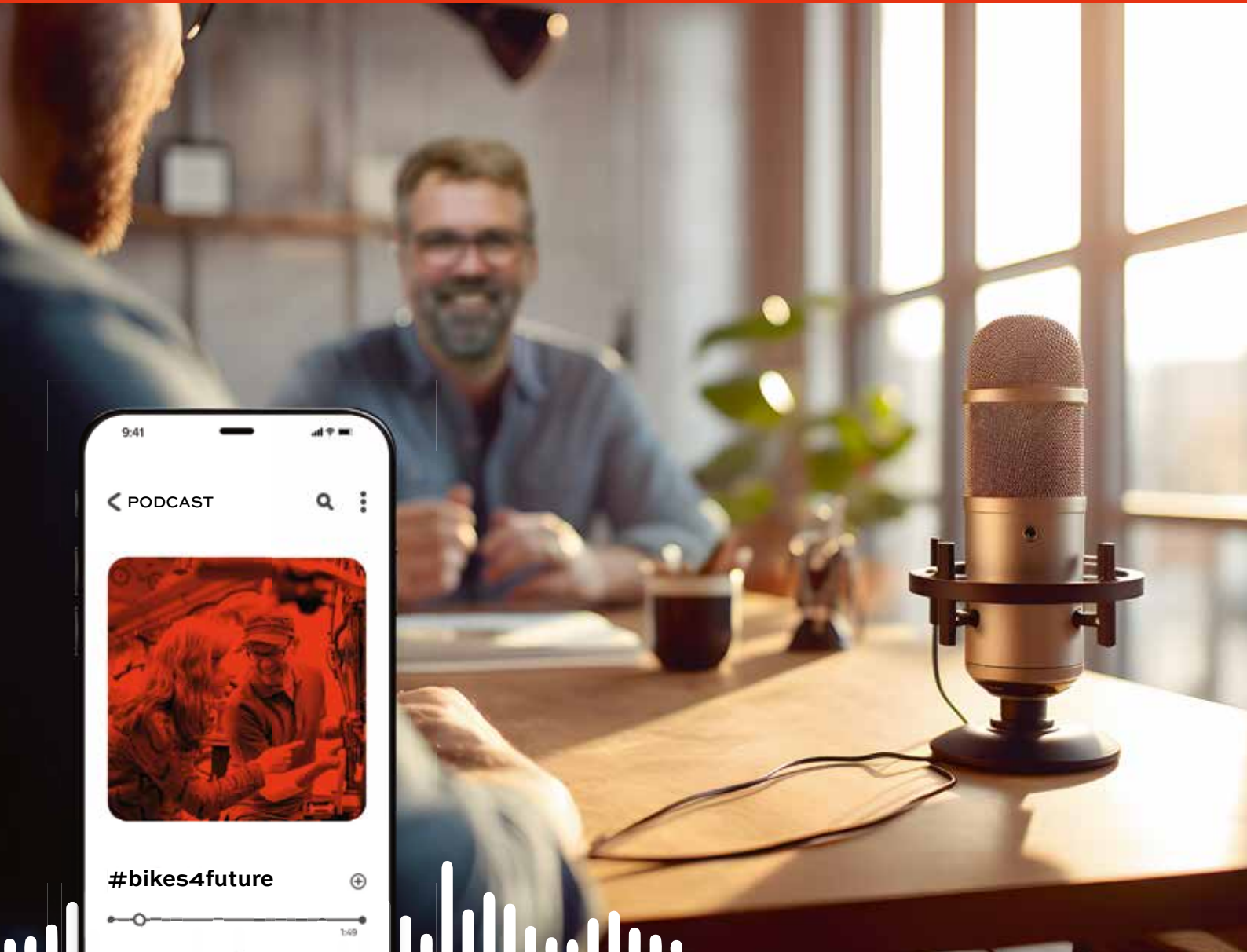
Der VSF-Podcast

Die Branchenexperten Uwe Wöll (VSF) und Thorsten Larschow (Rad & Tour Cuxhaven) diskutieren drängende Fragen & aktuelle Themen des Handels mit spannenden Gästen aus der Branche. Du erhältst Insights und Lösungen, die dich in deinem Fahrradbusiness wirklich weiterbringen.

Der Talk - locker, entspannt und immer mit einer Portion Humor.

Das Highlight:

Einmal pro Quartal widmen wir uns den Konjunkturaussichten der Fahrradwirtschaft.



DANKE an die Podcast-Supporter



Pentahotel Leipzig

Das Pentahotel Leipzig liegt inmitten der historischen Leipziger Innenstadt, 850 m (etwa 10 Minuten Fußweg) vom Hauptbahnhof entfernt. Mehrere Straßenbahnhaltestellen sind vom Hotel aus in 5 Minuten zu Fuß zu erreichen. Das Hotel hat ein Schwimmbad, eine Sauna und einen Fitnessraum. Auf Spielertypen warten zwei Billardtische.

Pentahotel Leipzig

Großer Brockhaus 3

04103 Leipzig

+49 (0)341 12920

info.leipzig@pentahotels.com

www.pentahotels.com/de/hotels/deutschland/leipzig



VSF Jahrestagung 2023

18. – 21. November, Pentahotel Leipzig

nextbike by TIER

Vielen Dank an **nextbike by TIER** für die Unterstützung der VSF-Jahrestagung!

Wer kein eigenes Rad in Leipzig dabei hat, kann sich ein nextbike ausleihen. Vor dem Hotel findest du ab Samstag eine ausreichende Menge an Rädern.

Das Pentahotel ist von Samstag 14:00 bis Dienstag 11:00 Uhr eine offizielle Ausleih- und Rückgabestation für nextbikes. Bitte checke dennoch recht-

zeitig, ob ausreichend Räder am Bahnhof oder Hotel verfügbar sind. Du findest weitere nahegelegene Stationen in der Umgebung.



Nachhaltigkeit

ist einer der fünf Kernwerte des VSF. Die Entwicklung des VSF all-ride Nachhaltigkeits Siegels entstand auch in diesem Zusammenhang.

Auch bei VSF-Veranstaltungen wollen wir den ökologischen Fußabdruck möglichst klein halten. Den größten Einfluss auf die Bilanz einer Veranstaltung haben die Anreise der Teilnehmenden, und die Art der Verpflegung.

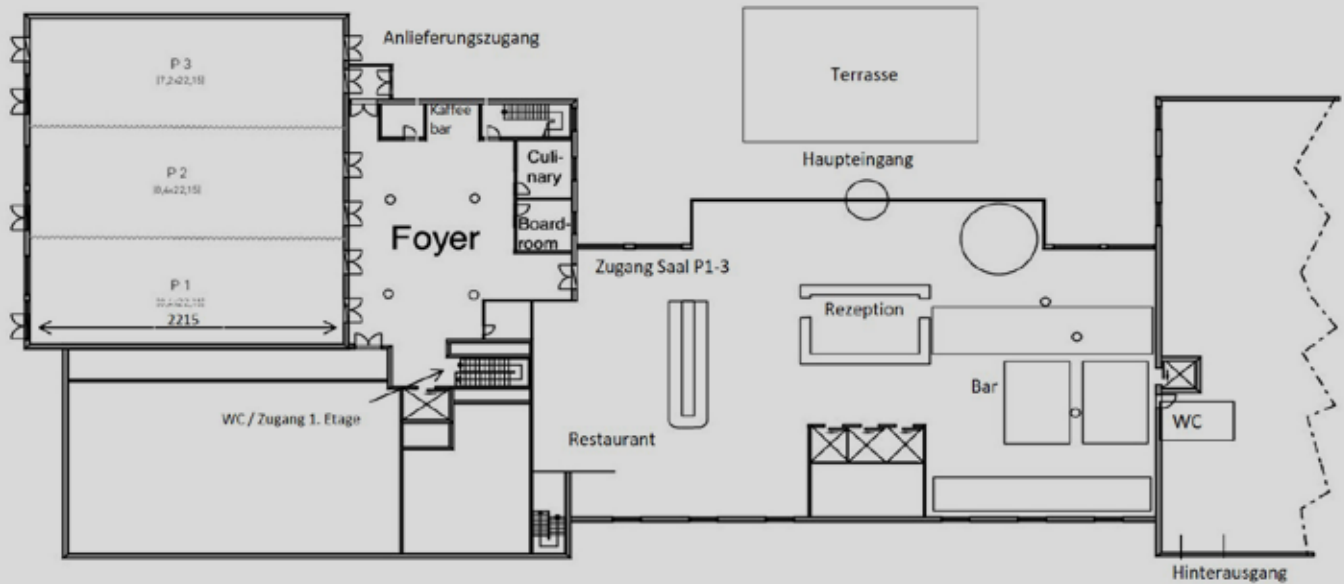
- Wir rufen dich dazu auf, mit dem ÖPNV nach Leipzig anzureisen.
- Die Verpflegung auf unseren Events ist ausschließlich vegetarisch
- Die tägliche Zimmerreinigung im Penta entfällt. Dafür spendet das Penta in deinem Namen und OneTree Planted pflanzt einen Baum je Zimmer.

Mit diesen Maßnahmen sparen wir etwa 25 % des CO²-Ausstoßes an dieser Stelle ein.

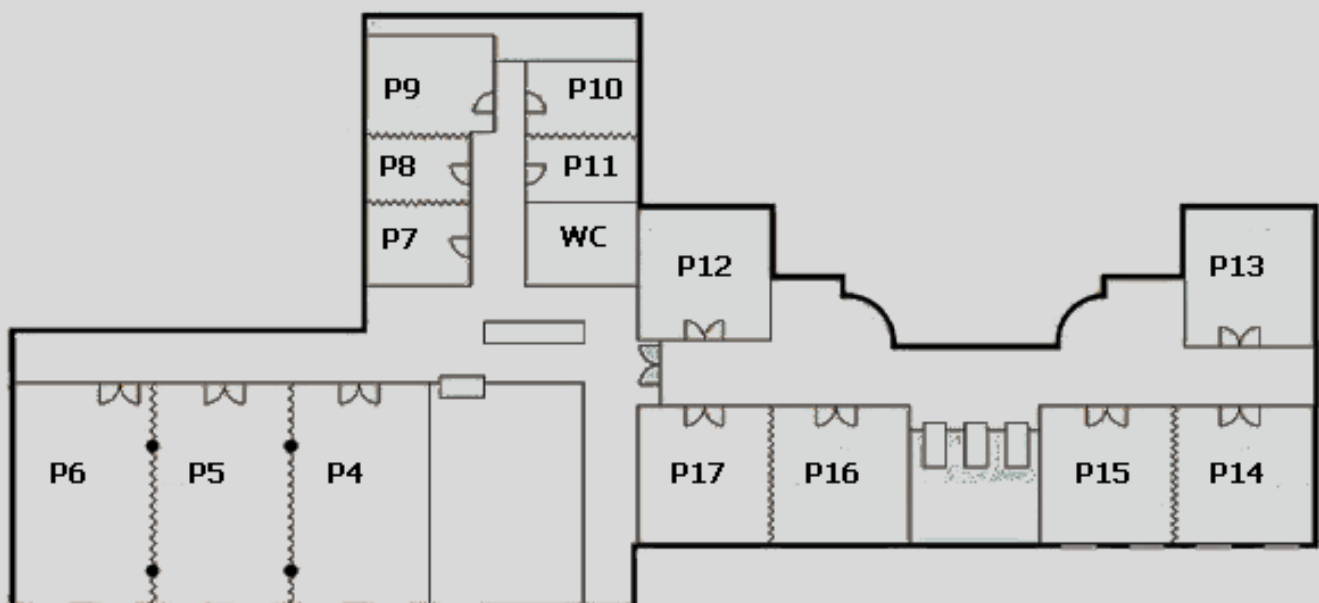
Gerne kannst du uns deine Ideen für nachhaltigere VSF-Veranstaltungen am Counter übergeben. **Danke!**

Raumpläne

Erdgeschoss



1. Etage



Samstag, 18. November 2023

Begrüßungs-Spezial für neue VSF-Mitglieder

16:30 BIS 17:30 UHR | RAUM: FOYER
MIT VON DER PARTIE: VSF-VORSTAND, UWE STETZKA - VSF

Neue VSF-Betriebe, BICO-Händler:innen und Mitarbeitende erhalten Informationen zum VSF aus erster Hand. Im Speed-Dating geht's ums persönliche Kennenlernen des VSF-Vorstandes, weiterer VSF-Mitglieder und die ersten „Eisbrecher“-Kontakte!



Samstag, 18.11.2023 / 15:30 – 24:00 Uhr

Keynote, Fachimpulse, Branchentalk

AB 15:30 UHR
Ankommen | Check-In

16:30 UHR
Für alle: Come-Together in der Lobby mit Getränk
Begrüßung
• neuer VSF-Betriebe
• reiner BIKE&CO-Händler:innen

17:30 UHR
Gemeinsames Abendessen im Restaurant



AB 19:00 UHR
**„Der Markt verändert sich!
... und Konzentrationsprozesse
verändern den Markt“**

19:00 UHR
Eröffnung des Abends
MIRJAM STEGHERR, MODERATION

19:05 UHR
Begrüßung durch den VSF-Vorstand
VSF-VORSTAND

19:20 UHR
Marktentwicklungen 2021–2023
UWE WÖLL, VSF-GESCHÄFTSFÜHRER

19:40 UHR
**Nachfragen und Stellungnahmen
aus dem Plenum**

19:50 UHR
Hersteller-Perspektiven
HEIKO MÜLLER, RIESE & MÜLLER
STEFFI RÖMER, TOUT TERRAIN
im Anschluss Fragerunde

AB 20:25 UHR
Händler-Perspektiven
RAIMUND GERWING, DRAHTESEL MÜNSTER
LOTHAR KÖNEKAMP, NIRALA KÖLN
im Anschluss Fragerunde

AB 20:55 UHR
**Diskussion – Blick nach vorne, Wünsche
an den Partner, Vorschläge**

AB 21:30 UHR
Ausklang in der Hotellobby mit Musik

Uwe Wöll ist Geschäftsführer des VSF | Verbund Service & Fahrrad. In seiner Arbeit kann er auf seine beruflichen Erfahrungen als Fachhändler und Produktmanager bei einem Hersteller zurückgreifen. Für die Branchen- und Endverbraucherpresse ist er ein gefragter ‚Branchenerklärer‘. Seit 2023 ist Uwe regelmäßig im VSF-Podcast ‚Bikes4Future‘ zu hören.

UWE WÖLL



Raimund Gerwing

Raimund Gerwing ist Inhaber des Fahrradfachgeschäfts ‚Drahtesel Münster‘. Der umtriebige Unternehmer behauptet sich mit seinem Unternehmen seit 1984 in der Fahrradhochburg ‚Münster‘ und einem zunehmend umkämpften Geschäftsumfeld. In diesem Jahr ist eine ausgelagerte, vom Verkauf getrennte Werkstatt als neuer Betriebsteil hinzugekommen. Raimund ist Mitglied der VSF-Zukunftswerkstatt.

Heiko Müller ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter des erfolgreichen Premium E-Bike Herstellers Riese & Müller in Mühlthal bei Darmstadt. Auf persönlicher und unternehmerischer Ebene ist Heiko dem VSF ‚seit frühen Tagen‘ verbunden. Er begleitet die Entwicklung des Verbandes und des VSF-Fachhandels mal mit kritischer Distanz, mal in engagierter Mitwirkung. Heiko ist Mitglied der VSF-Zukunftswerkstatt.

Heiko Müller



Stephanie Römer

Stephanie Römer ist Gründerin und geschäftsführende Gesellschafterin der Fahrradmarke Tout Terrain aus Gundelfingen im Breisgau. Tout Terrain entwickelt und montiert in Deutschland hochwertige Touren-, Bikepacking-, Gravel- und Commuter-Bikes. Seit Anfang November sind die Räder in den USA erstmalig im Direktvertrieb zu beziehen. Tout Terrain ist Mitglied im Verband und für zahlreiche VSF-Betriebe ein bewährter Partner im High-Quality-Segment.



gruenerente.stuttgarter.de

Stuttgarter GrüneRente

Weil das Leben Verantwortung braucht.

- Breit diversifiziertes Portfolio ökologischer, sozialer und ethischer Kapitalanlagen.
- Regelmäßige, unabhängige Prüfung der Kapitalanlagen im Sicherungsvermögen durch das Institut für nachhaltiges, ethisches Finanzwesen, INAF e.V.
- Leistungsstarke Anlagekonzepte und in allen Schichten der Altersvorsorge verfügbar.

Ihr Experte für nachhaltige Altersvorsorge:

Benge Versicherungsteam GmbH & Co KG
Am Roten Baum 21
48653 Coesfeld
Telefon: 02541 931-0
www.benge-team.de



Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Unternehmerische Freiräume durch optimale Absicherung

VeloPro ist eine neuartige Versicherungspolice für den Zweiradhandel, die auf die besonderen Anforderungen der Branche angepasst ist.

*Ihr all-in-one
Business-Konzept*



VeloPro

www.velo-pro.de

BIKE WASH STATIONS

Effektiv. Ökologisch. Schonend.

Vorträge zu Velobrush und Veloclean Pro, sowie zur Rental- und Servicesoftware: Montag, 20.11. von 15 - 16 Uhr



Velobrush

Die vollautomatische Bike Wash Station für effiziente und schonende Reinigung durch Dual Druck Technologie.



Veloclean Pro

Die manuelle Bike Wash Station mit integriertem Ölabscheider und Niederdruck/Heißwassertechnologie.



Manage
Rental- und Service-Software:
garantiert ein effizientes
Verleihmanagement



Rahmenprogramm

(P4) | 7:30 UHR

Morning Flow – Wake-up Yoga mit Jana Kohler



Starte entspannt und energetisch mit Jana in den Tag. So wirst du schneller wach, deine Wirbelsäule wird es dir danken!

7:30 UHR

Morning Run – Lauftreff mit Ingo Treffen in der Hotellobby



Belebt und schenkt dir Energie für den Tag, damit du wach und fit in den Tag startest!

(P5) | 7:30 UHR

Morning Balance - Meditation mit Kirstin Püschel



Mit Meditation in den Tag zu starten steigert die Konzentrationfähigkeit. Sie hilft dabei, sich zu fokussieren.

SONNTAGNACHMITTAG AB 16:30 UHR

Exkursion zum Superblock-Testgebiet



SUPERBLOCKS Leipzig e.V. setzt sich für ein verkehrsberuhigtes Quartier entlang der Nordspange des Parkbogens Ost ein. Die Superblocks sind Teil eines vom Stadt Leipzig geförderten Fahrradrundwegs im Leipziger Osten.

MONTAGSABEND AB 20:30 UHR – OPEN-END

Party mit DJ Marcus Gaitzsch



Marcus Stil beschränkt sich nicht auf das lose Aneinanderreihen von Musikstücken. Vielmehr mixt er alle Songs tonart – und beatgenau ineinander. Sein DJ Mix wird so frisch und völlig neu arrangiert.



AB 06:30 UHR

FRÜHSTÜCK

(P4) | 07:30 UHR

Morning Flow - Wake-up Yoga mit Jana

07:30 UHR

Morning Run - Lauftreff mit Ingo

09:00 UHR

Mitgliederversammlung - Teil 1



11:00 UHR

KAFFEEPAUSE

11:30 UHR

Seminare/Workshops – 1. Runde

(P16–P17) Künstliche Intelligenz (KI) im Einzelhandel

Handel 4.0: Chancen, konkrete Anwendungsbeispiele, maßgeschneiderte Lösungen

FLORIAN SCHÖPS, BBE HANDELSBERATUNG
PATRICK MAIR, BBE HANDELSBERATUNG



Wir stellen an ganz konkreten praxisnahen Beispielen vor, wie sich Fahrrad-Einzelhändler mithilfe von KI unmittelbar leichter, effizienter und kreativer organisieren können. Dabei geben wir gleichzeitig einen Überblick über den aktuellen Stand in der KI-Welt und eine Einschätzung wie sehr diese unseren Alltag beeinflussen wird.

(P5) Benchmarking betreiben, Unternehmenserfolg steigern Zahlenvergleich mit dem Business Navigator

THORSTEN LARSCHOW, VORSTAND IM VSF
ANDREAS LÜBECK, UNTERNEHMENSBERATER FÜR DEN FAHRRADHANDEL



Der elementare Baustein im Benchmarking mit deinen Kolleg:innen ist der Zahlenvergleich – also eine zuverlässige Vergleichbarkeit von Kennzahlen untereinander. Damit du nicht Äpfel mit Birnen vergleichst ermöglicht dir der Business Navigator den sauberen Vergleich. Der Business Navigator ist im VSF und für dich als Unternehmer sowie im Rahmen deiner ERFA-Arbeit das zentrale Instrument, um

- Unternehmensdaten vergleichbar zu machen
- Erfolgsmaßstäbe zu entwickeln und dein positives
- und dein positives Unternehmensergebnis langfristig zu sichern.

Indem Workshop erfährst du, warum der Business Navigator und innerhalb der VSF-ERFA-Arbeit dein absolutes Must-have ist.

(P10–P11) Mit Quereinsteigern in der Werkstatt erfolgreich

Ideenworkshop zum geplanten VSF-Kurs

BRUNO HÖNIG, VSF ALL-RIDE AUDITOR
HILDE WICHMANN, VSF-DOZENTIN, FACHAUTORIN



Der Bedarf an Mechatronikern/Monteuren in Handel und Industrie übersteigt schon seit Jahren deutlich die Ausbildungs-/Abschlusszahlen. Den Gap füllen Seiten- und Quereinsteiger; die Betriebe übernehmen – in Ermangelung von Angeboten – die Qualifizierung ‚im laufenden Betrieb‘. Der modulare Kurs soll die Betriebe von dieser Aufgabe entlasten und die Qualität des fachlichen ‚Onboardings‘ erhöhen.

(P14–P15) 2025: 40 Jahre VSF e.V.

Kreativworkshop: So gestalten wir das Jubiläumsjahr

SANDRA APPEL, VSF-VORSTÄNDIN
UWE WÖLL, VSF-GESCHÄFTSFÜHRER



Im Januar 2025 feiert der VSF e.V. sein 40jähriges Jubiläum. Wie begehen wir dieses Jubiläum? Welche Themen und Erfolge von gestern weisen uns den Weg für Morgen? Wie können wir das Jubiläumsjahr nutzen – für einen stolzen Blick zurück, für einen erneuten Aufbruch mit Zusatzenergie für alle Aktiven? Was bringt uns zusammen? Wie kommen wir gemeinsam aufs

Mitgliederversammlung

Tagesordnung der Mitgliederversammlung des VSF am 19.11.2023 in Leipzig

Sonntag, 19.11. ab 09:00 Uhr: Plenum I

TOP 1

Begrüßung – Beschlussfähigkeit – Tagesordnung

TOP 2

Bericht des Vorstands

TOP 3

Bericht der Schiedsstelle

TOP 4

Finanzbericht: Jahresabschluss 2022, Finanzprognose 2023, Finanzplan 2024

TOP 5

Bericht der Rechnungsprüfer

TOP 6

Entlastung des Vorstandes

TOP 7

Genehmigung Jahresabschluss 2022 und Finanzplan 2024

TOP 8

Anträge

11:00 Uhr: Ende Plenum I

Sonntag, 19.11. ab 16:30 Uhr: Plenum II

TOP 9

Wahl der Rechnungsprüfer

TOP 10

Wahl der Schiedsstelle

TOP 11

Wahl des Vorstandes

TOP 12

Beschluss über Anträge

TOP 13

TOP 13: Verschiedenes

19:00 Uhr Ende Plenum II

Rad? Mit Dir, allen ehemaligen Gestalter:innen, aktuellen Mitgliedern und Partnern aus der Branche wollen wir an diesen Fragen arbeiten. Sanda Appel (Vorstand) und Uwe Wöll (Geschäftsführer) begleiten die Workshops. Jede Idee ist willkommen!!

(P6) Radverkehrswende: Ein Schritt vorwärts, zwei zurück?

Wie der Fahrradhandel die Verkehrswende supporten kann

JASPER BERG, REFERENT POLITIK DES VSF E.V.
SUSANN REUTER, RAD3 LEIPZIG
ARIANE JEDLITSCHKA, SUPERBLOCKS LEIPZIG



Die Diskussion um die Verkehrswende nimmt wieder Temperatur auf. In Berlin werden nach einem Auto-Wahlkampf geplante & genehmigte Radwege gestoppt, in Frankfurt macht die IHK Fahrradstraßen für Geschäftsleerstand verantwortlich und die Brötchentaste feiert ein kurzlebiges Comeback. Doch was können wir als Fahrradfachhandel für eine erfolgreiche Umsetzung der Verkehrswende tun? Wie kann geschickte Bürgerbeteiligung helfen und was gibt es für verkehrsplanerische Ideen? Gemeinsam mit Expert*innen aus Leipzig wollen wir über Chancen & Risiken diskutieren, Möglichkeiten entwickeln und uns mit Leuchtturmprojekten aus Leipzig inspirieren lassen.

(P4) Nachhaltigkeit im VSF

Im Focus: Nachhaltige Verpackungslösungen für die Fahrrad-Branche

SABINE ZICKGRAF, NACHHALTIGKEITSBEAUFTRAGTE IM VSF / MATTHIAS HÖFER, CO-FOUNDER, GESCHÄFTSFÜHRER CIRCULAR LOGISTICS UG



Sabine Zickgraf gibt einen Überblick über die nachhaltigen Themen des VSF im letzten Jahr und stellt das VSF-Siegel für nachhaltige Fachgeschäfte vor. Bei der Beschäftigung mit betrieblicher Nachhaltigkeit taucht das Thema Verpackung(smüll) immer wieder als eines der großen Probleme im Handel auf. Zusammen mit Matthias Höfer beschäftigen wir uns mit der Frage, wie eine nachhaltige Verpackungslösung in der Fahrradbranche aussehen könnte. Wir schauen uns Beispiele aus anderen Branchen an und versuchen den gemeinsamen Transfer in den Fahrradhandel.



13:00 UHR

MITTAGESSEN

14:30 UHR

Seminare – 2. Runde

(P16–P17)

Künstliche Intelligenz im Einzelhandel
Florian Schöps, BBE Handelsberatung
Patrick Mair, BBE Handelsberatung

(P5)

**Benchmarking betreiben,
Unternehmenserfolg steigern**
Andreas Lübeck, Unternehmensberater
Thorsten Larschow, Vorstand im VSF

(P14–P15)

2025: 40 Jahre VSF e.V.
Sandra Appel, VSF-Vorständin
Uwe Wöll, VSF-Geschäftsführer

(P6)

**Radverkehrswende: Ein Schritt
vorwärts, zwei zurück?**
Jasper Berg, VSF

(P4)

Nachhaltigkeit im VSF
Sabine Zickgraf, VSF
Matthias Höfer, circular logistics UG



16:00 UHR // KAFFEPAUSE UND
AUSGABE WAHLUNTERLAGEN IM FOYER

16:30 UHR

Mitgliederversammlung – Teil 2

**Parallelangebot für Mitarbeitende, Gäste,
BIKE&CO-Betriebe**

Treffen um 16:30 Uhr in der Hotellobby

16:30 UHR

Exkursion zum Superblock-Testgebiet

SUPERBLOCKS Leipzig e.V. setzt sich für ein verkehrsberuhigtes Quartier entlang der zukünftigen Nordspange des Parkbogens Ost ein und will eine breite Beteiligung der Bürger:innen an integrierter Stadtentwicklung ermöglichen. Ziel ist es, das Viertel so zu gestalten, dass der öffentliche Straßenraum für alle sicherer und besser nutzbar wird und dass es im Viertel weniger Durchgangsverkehr gibt. Dem Verein geht es vor allem darum, dass die Menschen vor Ort in die Planung ihrer Stadt und der Mobilität einbezogen und positive Veränderung für alle vorangebracht werden können. Die Superblocks sind Teil einer noch viel größeren Idee: Eines Fahrradrundwegs vom Hauptbahnhof aus durch den ganzen Leipziger Osten. Dieser sogenannte Parkbogen Ost wird von der Stadt Leipzig selbst vorangetrieben.



19:00 UHR

ABENDESSEN

20:30 UHR

**ABENDPROGRAMM DER
VERBÄNDE: VSF UND BIKE&CO**



VSF.



Im Anschluss: 6 Stammtische

JÖRG MÜSSE, GESCHÄFTSFÜHRER BIKE&CO

UWE WÖLL, GESCHÄFTSFÜHRER VSF

MODERATION: THORSTEN LARSCHOW, VSF-VORSTAND

- Fokus ‚Sport‘
- Junge Unternehmer:innen
- Branchenexperts (‚Alte Hasen‘)
- Cargoexperts
- Mitarbeitende
- Fokus ‚Nachhaltigkeit‘



22:00 UHR AUSKLANG IN DER LOBBY



AB 06:30 UHR

FRÜHSTÜCK



(P4) | 07:30 UHR
Morning Flow - Wake-up Yoga mit Jana

07:30 UHR
Morning Run - Lauftreff mit Ingo

(P5) | 07:30 UHR
Morning Balance - Meditation mit Kirstin

PARALLEL ZU DEN SHORTY'S:

09:00 – 13:00 UHR
Seminare

(P14) **Arbeitszeitmodelle, Benefits und wie Fahrradhändler als Arbeitgeber punkten können**

Mitarbeiterzufriedenheit umfasst mehr als das Gehalt

MAGDALENA SCHREGLER, TRAINERIN, BERATERIN, COACH



Wie können Fahrradhändler bzw. Unternehmen der Fahrradwirtschaft als Arbeitgeber punkten – jenseits des Gehalts? Was ist Mitarbeitenden wichtig? Woraus ergibt sich Zufriedenheit am Arbeitsplatz? Das Seminar beleuchtet diese Aspekte:

- Arbeitszeitmodelle und Praxistipps aus der Branche
- Benefits: Individuallösungen statt Gießkannenprinzip
- Arbeitsorganisation, Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten
- Welche Mitarbeitende brauche ich für welche Position?
- Wie gelingt die Motivation von Mitarbeitenden?
- Wie wird Wertschätzung wahrnehmbar?
- Das Win-Win Prinzip: Tue Gutes und rede darüber

(P15) **Online verkaufen: Chancen, Stolpersteine und was das Geschäft befeuern kann**

eBay, Kleinanzeigen, Amazon, bikes.de oder doch der eigene Online-Shop?

BASTIAN LÜTGE-TRAUT, TRAINER, BERATER, COACH

„Sie sind unter uns!“, „Online-Sofa-Shopper“, die trotzdem den Service und die analogen Stärken des stationären Fachhandels schätzen. Über ein digitales Schaufenster mit Online-Shop kann der Fachhandel diese Kundengruppe erreichen. Das Seminar beleuchtet Chancen, Wege und Stolpersteine.

- Wie kann ich mein Online-Geschäft aufbauen, es meiner Zielgruppe sichtbar machen und langfristig messbare Umsätze erwirtschaften?
- Multichannel, Omnichannel, No-Line-Commerce und die Zukunft im Verkauf
- Portale und Möglichkeiten des Online-Verkaufs
- Kosten/Nutzen-Vergleich: Nicht jedes Portal passt zu jeder Strategie
- Wie Marketing für mehr Umsatz sorgen kann
- Der Kunde der Zukunft und wie wir schon heute die Bedürfnisse von morgen im Blick haben

09:00 – 10:00 UHR
Shorty's Runde 1

(P6) **Auftrag, Bestellung, Storno und Co. im B2B-Bereich**
Ein Streifzug durch das Themenfeld ‚Lieferantenbeziehung‘

ULF-CHRISTIAN BLUME, UNTERNEHMENSBERATER, 53-ELF.DE

Eine Stunde mit Vortrag und Diskurs zu den Inhalten.



(P16–P17) **Die Fahrrad-Branche im Wandel**
Ein Blick in die Zukunft

FLORIAN SCHÖPS, BBE HANDELSBERATUNG



Unsere Branche ist die dynamischste im gesamten Einzelhandel. Wir werden den Status Quo aktuelle und zukünftige Entwicklungen beleuchten sowie langfristige Trends und die

fünf größten Herausforderungen, die Fahrradhändler:innen im Blick haben müssen, aufzeigen.

(P10-P11) Die eigene Unternehmensvorsorge nachhaltig und effizient gestalten
So reicht das Einkommen auch im Ruhestand

TORSTEN BENGE, BENGE VERSICHERUNGSTEAM



„Wie hoch muss mein Einkommen im Alter sein?“ „Welche Möglichkeiten der Finanzierung gibt es?“ „Wie geht nachhaltige/grüne/ökologische Vorsorge?“ „Welche Steuervorteile gibt es?“ Mit diesen Fragen/Themen wendet sich der unabhängige Versicherungsmakler Torsten Bengé an alle Unternehmerinnen und Unternehmer.

(P5) Körpervermessung im Verkaufsprozess
Modetrend oder Pflichtprogramm?

GUNNAR SCHMIDT, TRAINER, COACH, BERATER FÜR DEN FAHRRADHANDEL



Ist die Körpervermessung und Nutzung von Sizeingsysteme ein vorübergehender Trend? Oder vielmehr ein unverzichtbarer Standard für den stationären Fachhandel? Im Shorty geht es um Vorteile und Risiken bei der Einführung von Körpervermessung in den Verkaufsprozess und -alltag.

(P4) Produktpräsentation – kein Rad am Boden!
Verkaufserfolg Storedesign Part 1

KILIAN ELLER, STORE-DESIGN BY KIEL



Anders als beim Online-Kauf spielen im stationären Handel klassische Sinne – riechen, hören und tasten – eine immense Rolle. Mit ihnen nimmt der Kunde Eindrücke wahr, das limbische System wird aktiviert und verarbeitet die Emotionen. In diesem Shorty referiere ich zur Produktpräsentation. Mein

Credo lautet: „Kein Rad am Boden!“. Abrundet wird mein Input durch einen Abstecher ins Duft- und Soundmarketing.

(P7-P9) Kundennewsletter
Das am meisten unterschätzte Marketinginstrument!

MAILIN BUSKO, GESCHÄFTSFÜHRERIN KLICKLICHT



Kunden kommen in deinen Laden, wann du es willst! Du bestimmst, was Kunden gerade suchen! Kann das mit Newslettern funktionieren? Für dich sind Newsletter nervige Werbung, die dein Postfach zum Überlaufen bringen. Deine Kunden willst du mit solchen Werbemails auf keinen Fall nerven. Das verstehen wir! Und trotzdem ist der Kundennewsletter dein wichtigstes Marketinginstrument. Erfahre, wie du deinen Newsletter revolutionierst und ein Kundenerlebnis der Extraklasse schaffst.

10:00 – 11:00 UHR
Shorty's Runde 2

(P16-P17) Moderne Ansätze zur Personalgewinnung
Auf der Jagd nach Talenten

PATRICK MAIR, BBE HANDESLBERATUNG



Der Wettbewerb auf dem Personalmarkt wird immer härter und gute Mitarbeiter:innen zu akquirieren und zu halten, ist wichtiger denn je. Wir werden Methoden und konkrete Ansätze teilen, um deiner Personalsuche einen Boost zu geben. Auch zeigen wir dir, wie du KI dafür nutzen kannst.

(P5) Führungskraft Werkstatt- und Verkaufsleiter:in
Klare Rolle, klare Führung

ANDRÉ GOERKE, GOERKE IMPULSE



Um die Rolle als Führungskraft effizient auszufüllen, ist Klarheit enorm wichtig. Klarheit zwischen der GF-/Inhaber-Seite und der entsprechenden Führungskraft. Insbesondere in mittelständisch geführten Familienunternehmen bedarf es eine klare Rollenverteilung in Bezug auf Verantwortung und Kompetenzen der Führungskraft. Anhand eines Führungsmodells schauen wir auf die Rolle des Unternehmers. Wie klar ist seine Rolle? Wo sieht er das Unternehmen in 5 Jahren? Welche Erwartungen resultieren daraus für die Führungskraft? Gemeinsam erarbeiten wir eine Sofort-Hilfe-Checkliste zu Klärung der Rollen. So kommst Du direkt in die Umsetzung.

(P7-P9) Google Rezensionen: Empfehlungsmarketing pur Wie du selbst mit 1-Sterne-Bewertungen punkten kannst

MAILIN BUSKO, GESCHÄFTSFÜHRERIN KLICKLICHT



Empfehlungsmarketing – das wohl älteste Werbemittel, um dein Fahrrad Business mit Kundschaft zu beleben. Google Rezensionen sind ein wichtiger Teil davon. In diesem Workshop erfährst du, wie du mit einfachen Mitteln deine Google Rezensionen verbesserst. Du lernst den Umgang mit Rezensionen und wie du auch mit 1-Sterne-Bewertungen bei deinen Kunden punkten kannst.

(P4) Betriebswirtschaft ,Fahrradhandel‘ Dos and Don'ts der Limit-, Liquiditäts- und Finanzplanung

MICHAEL WELLE, CONSULTANT & TEAMLEITER
AKADEMIE | BIKE&CO



„Limit-, Liquiditäts- und Finanzplanung“ – im Shorty werden die Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Steuerung eines Fahrradfachgeschäftes anhand von Kennzahlen kompakt in den Blick genommen. Im Ganztages-Seminar am Dienstag geht es inhaltlich in die Tiefe.

- Was bedeuten die Begrifflichkeiten?
- Wie grenzen sie sich von einander ab?
- Wo finde ich Informationen in meinen Zahlen?
- Benötige ich ein Warenwirtschaftssystem?
- Welche Kennzahlen sind wichtig?
- Wie sind sie zu deuten?

(P10-P11) High Potential ,Coaching‘ Was es ist und wie es wirkt

THORSTEN LARSCHOW, RAD & TOUR CUXHAVEN
WILLE BACHMANN, SYSTEMISCHER COACH



Ein Coach ist kein Trainer. Lass dich von den systemischen Coaches Wille und Thorsten mitnehmen zu deinen unterbewussten Bedürfnissen. Ändere deinen Blickwinkel und sehe die Welt einmal anders.

Es besteht ein Wechselspiel zwischen dir / deiner Persönlichkeit, deinem Team und Unternehmen. Ihr beeinflusst euch gegenseitig. Wenn du Konflikte im Team verhindern und dein Unternehmen verändern bzw. weiterentwickeln willst, solltest du bei dir anfangen, deinen Impact kennen und diesen steuern. Die Begleitung durch einen Coach und systemische Coachingansätze sind eine intensive und effektive Art der Veränderung und ein Turbo für deine persönliche Entwicklung.

(P6) Digital durchstarten: Von Sichtbarkeit zu Umsatz

FABIAN GOLANOWSKY, EXPERT DIGITAL MARKETING,
COM.ON



Das Leben im Jahr 2023 ist digital! Doch wie schaffen wir es auch unser lokales Offline-Business online zum Erfolg zu führen? In diesem Workshop zeige ich dir die wesentlichen Strategien und Tools, um die digitale Präsenz deines Unternehmens zu steigern und erfolgreich im Web zu positionieren. Von Social Media über Websites bis hin zu Content Marketing und Kennzahlen-Analyse werden wir alle wichtigen Aspekte behandeln.

- Warum ist digitale Sichtbarkeit so wichtig?
- Wo muss ich als Unternehmen aktiv werden, um erfolgreich zu sein?
- Wie bekomme ich die Leute in meinen Laden?
- Ist ein Online-Shop das Richtige für mich?
- Wie kann ich meine Marke online am besten positionieren?

11:00 – 12:00 UHR
Shorty's Runde 3

(P10-P11) **Erkenne deine Potentiale im Verkauf**

GUNNAR SCHMIDT, TRAINER, COACH, BERATER FÜR DEN FAHRRADHANDEL



Auf dem Bike passt du deinen Gang ständig und ohne groß darüber nachzudenken an veränderte Umfeldbedingungen an. Machst du das ebenso selbstverständlich in deinem Verkauf? Hast du dein Konzept an die aktuelle Marktsituation angepasst? Weiß dein Team davon? Mit diesem Shorty unterstütze ich dich dabei, mehr Klarheit über deine Potentiale (Verkaufsprozess und Methodenkompetenz) und Deine Entwicklungsoptionen zu gewinnen.

(P16-P17) **Die Fahrrad-Branche im Wandel Ein Blick in die Zukunft**

FLORIAN SCHÖPS, BBE HANDELSBERATUNG



Unsere Branche ist die dynamischste im gesamten Einzelhandel. Wir werden den Status Quo aktuelle und zukünftige Entwicklungen beleuchten sowie langfristige Trends und die fünf größten Herausforderungen, die Fahrradhändler:innen im Blick haben müssen, aufzeigen.

(P7-P9) **Mit Kunden und im Team besser und ohne Stress kommunizieren Wie Du in den Wald hinein rufst, so schallt es zurück**

GABRIELE KURZ, FUTURE-TRAINERIN UND MASTER-COACH (ICF)



Kommunikation gelingt nicht immer und nicht automatisch. Das wissen Menschen, die viel mit Kunden kommunizieren, nur zu gut. Wäre es da nicht ein großer Gewinn, die Muster und eigenen Einflussmöglichkeiten besser zu verstehen und stressige Situationen verhindern zu können?

- Welche Reaktionsmuster gibt es? Welcher Reaktionstyp bin ich?

-
- Was ist der Reiz-Reaktionsmechanismus? Wozu führt er?
 - Wie kann ich meinen Umgang im Alltag verändern?

(P4) **Beleuchtung im Fahrradhandel. „Ins rechte Licht gerückt!“ Verkaufserfolg Storedesign Part 2**

KILIAN ELLER, STORE-DESIGN BY KIEL



Anders als beim Online-Kauf spielen im stationären Handel klassische Sinne – riechen, hören und tasten – eine immense Rolle. Mit ihnen nimmt der Kunde Eindrücke wahr, das limbische System wird aktiviert und verarbeitet die Emotionen. In diesem Shorty referiere ich zur Produktpräsentation. Mein Credo lautet: „Ohne Licht, kein Verkauf“. Abrundet wird mein Input durch einen Abstecher ins Duft- und Soundmarketing.

(P6) **Auftrag, Bestellung, Storno und Co. im B2B-Bereich**

Ein Streifzug durch das Themenfeld „Lieferantenbeziehung“

ULF-CHRISTIAN BLUME, UNTERNEHMENSBERATER, 53-ELF.DE

Eine Stunde mit Vortrag und Diskurs zu den Inhalten.



(P5) **Fünf Dinge, die erfolgreiche Teams anders machen**

Dein Team – Dein Erfolg

ANDRÉ GOERKE, GOERKE IMPULSE



5 Punkte, verdichtet auf 60min. Mehrwert geht nicht. Nimm aus diesem Shorty eine Fülle an Impulsen mit und mach aus Deinem Team etwas Besonderes. Ein Ritt durch die Themenfelder:

- Teamentwicklung
- Potentiale im Team erkennen und nutzen
- „FISH“, der ultimative Motivations Kick für Dein Team
- Lernen, Probleme zu lösen und daran zu wachsen
- Innovative Ideen im Team entwickeln

Als Führungskraft nimmst Du eine Checkliste mit, anhand derer Du die Problemlösungskompetenz Deines Teams sofort steigern wirst.

12:00 – 13:00 UHR
Shorty's Runde 4

(P5) Nachhaltige Vorsorge und Gesundheits-Services als freiwillige Arbeitgeberleistung

Mitarbeiter gewinnen und binden – soziale Verantwortung zeigen

TORSTEN BENGE, BENGE VERSICHERUNGSTEAM



Gehalt ist nicht alles! Arbeitgeber haben viele Optionen, Mitarbeiter fester zu binden und Verantwortung zu zeigen. Die Optionen ‚nachhaltige Vorsorge‘ und ‚zusätzliche Gesundheitservices‘ werden genauer vorgestellt.

- Zusätzliche betriebliche Altersvorsorge / zusätzliche Gesundheitsvorsorge
- Nachhaltige („grüne“) Produkte entsprechend des Betriebsleitbildes
- Gesundheitsleistungen über den Chef / Ergänzung wenn die „Gesetzliche“ nicht zahlt
- Altersvorsorge, Gesundheitskonto, Krankentagegeld

(P16-P17) Moderne Ansätze zur Personalgewinnung

Auf der Jagd nach Talenten

PATRICK MAIR, BBE HANDESLBERATUNG



Der Wettbewerb auf dem Personalmarkt wird immer härter und gute Mitarbeiter:innen zu akquirieren und zu halten, ist wichtiger denn je. Wir werden Methoden und konkrete Ansätze teilen, um deiner Personalsuche einen Boost zu geben. Auch zeigen wir dir, wie du KI dafür nutzen kannst.

(P4) Kundenwege im Geschäft – „so läuft's auf den Abschluss hinaus“ Verkaufserfolg Storedesign Part 3

KILIAN ELLER, STORE-DESIGN BY KIEL



Anders als beim Online-Kauf spielen im stationären Handel klassische Sinne – riechen, hören und tasten – eine immense Rolle. Mit ihnen nimmt der Kunde Eindrücke wahr, das limbische System wird aktiviert und verarbeitet die Emotionen. In diesem Shorty referiere ich zur Kundenreise in deinem Store. Mein Credo lautet: „Blick durch die Augen deiner Kunden“. Abrundet wird mein Input durch einen Abstecher ins Duft- und Soundmarketing.

(P6) Betriebswirtschaftliche Zahlen und ihre Bedeutung für Banken

HARM VOLLMERS / OLIVER KNÖRR, CRONBANK AG



E-Bikes, Cargo-Boom, Leasingräder... – die Durchschnittspreise der Räder steigen und mit ihnen die Beträge, die (vor-)finanziert werden müssen. Es gehört zum unternehmerischen ‚1x1‘, gut auf ein Bankgespräch vorbereitet zu sein.

- Wie muss eine Bilanz aussehen?
- Was fällt in einer Bilanz negativ auf?
- Was erwarten Banken von uns?
- Welche Kennzahlen sollte meine Bilanz aus Sicht eines Finanzierers aufweisen?
- Wie sieht die optimale Versicherungslösung aus Sicht eines unabhängigen Maklers aus?

(P7-P9) ‚Rote Knöpfe‘: Was triggert mich? Was triggert andere?

Wie Du in den Wald hinein rufst, so schallt es zurück

GABRIELE KURZ, FUTURE-TRAINERIN UND MASTER-COACH (ICF)



Emotionen sind sehr persönlich und geprägt von Lebenserfahrungen. Deshalb ist es oft schwer vorhersehbar, wie unsere Worte/Handlungen bei anderen ankommen. Auch kennen die wenigsten von uns alle eigenen Muster. Das ist immer dann problematisch, wenn ‚rote Knöpfe‘ gedrückt werden. ‚Rote Knöpfe‘ sind emotionale Auslöser oder Trigger, die uns oder unser Gegenüber stark reagieren lassen.

- Rote Knöpfe und ihre Wirkung
- Erkennen der eigenen „hot buttons“
- Tools für den Umgang mit eigenen roten Knöpfen / denen anderer

(P10-P11) High Potential ‚Coaching‘ Was es ist und wie es wirkt

THORSTEN LARSCHOW, RAD & TOUR CUXHAVEN
WILLE BACHMANN, SYSTEMISCHER COACH



Ein Coach ist kein Trainer. Lass dich von den systemischen Coaches Wille und Thorsten mitnehmen zu deinen unterbewussten Bedürfnissen. Ändere deinen Blickwinkel und sehe die Welt einmal anders.

Es besteht ein Wechselspiel zwischen dir / deiner Persönlichkeit, deinem Team und Unternehmen. Ihr beeinflusst euch gegenseitig. Wenn du Konflikte im Team verhindern und dein Unternehmen verändern bzw. weiterentwickeln willst, solltest du bei dir anfangen, deinen Impact kennen und diesen steuern. Die Begleitung durch einen Coach und systemische Coachingansätze sind eine intensive und effektive Art der Veränderung und ein Turbo für deine persönliche Entwicklung.

(P13) VSF all-ride ‚Verkauf‘ Kreativworkshop: Chancen und Bestandteile eines Qualitätssiegels für den Verkauf



Das Arbeiten mit und an praxisorientierten Qualitätskonzepten hat lange Tradition im VSF. Das VSF.all-ride Werkstattkonzept stellt mittlerweile den anerkannten Branchenstandard dar. Das ‚all-ride‘-Nachhaltigkeitssiegel für den stationären Fachhandel etabliert sich.

Werkstatt → Nachhaltigkeit → Verkauf? Gemeinsam mit Dir wollen wir die Chancen eines Qualitätssiegels für den Verkauf denken und kreativ werden.

- Was macht eine überragende Qualität im Verkauf aus?
- Was trägt zur höchsten Zufriedenheit bei Kund:innen bei?
- Welche Elemente erhöhen den betrieblichen Erfolg im Verkauf?
- Welche analogen Stärken muss der stationäre Handel ausbauen?
- Welche baulichen, infrastrukturellen, personellen Standards gibt es?

13:00 UHR

MITTAGESSEN

14:30 UHR VSF-Handelsdialog

PARALLEL ZUM HANDELSDIALOG:

15:30 – 18:30 UHR Hersteller-Workshops

15:00 – 16:00 UHR

(P16-P17) ALBIS: Leasing für E-Bikes, Fahrräder und vieles mehr So einfach ist Dienstrad-Leasing

SASCHA LERCHL, CEO – ALBIS LEASING GRUPPE /
CHRISTOPHER SCHÜLER, REGIONALLEITER NORD



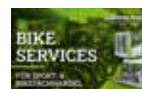
Gemeinsam steigern wir unternehmerischen Erfolg! Wir stellen dich in den Fokus und bieten folgende Lösungen: Leasing für regionalen Kunden, die Finanzierung von Investitionen in den Betrieb sowie Diensträder als Benefit für Mitarbeiter. Wir unterstützen Sie dich schlanke, einfache und verständliche Prozesse, regionale Ansprechpartner sowie der Möglichkeit Zusatzerträge zu generieren. Gern zeigen wir Ihnen wie.

15:00 – 15:30 UHR

(P4) Bike Wash Station

Manuelle Fahrradreinigung / Vorreinigung und vollautomatische Fahrrad-Reinigung

PATRICK HACKL, LEITUNG GF BIKE SERVICES
PETER MANIAK, VERKAUFSLEITER DE



Fahrradreinigung: Zusatzgeschäft für den Fachhandel, Mehrwert für den Kunden

- Die professionelle Reinigung als Geschäftsmodell.
- Fehlendes Fachwissen beim Kunden durch die professionelle Reinigung ersetzen.

Nachhaltige Lösungen für die Fahrradreinigung

- Ökologische Aspekte
- Sauberes Arbeiten

Handelsdialog

Wir bedanken uns bei allen Ausstellern und wünschen euch einen guten Dialog und intensive Gespräche!!

ABUS	memo
ALBIS	Messingschlager
Alteos	muli-cycles
antidot bikecare	my Boo
AT Zweirad	neodrives (Alber)
axregio	Ortlieb
Benno Bikes	Patria
BIDEX	Paul Lange
BIKE&CO	Pinion
Bikeleasing-Service	RADFAK
Bio-Circle	Riese & Müller
bootcamp.bike	Rohloff
Böttcher	RUCO LICHT
Busch & Müller	Schwalbe
by,schulz	SKS Germany
circular logistics	SON
Coboc	SQLab
Croozr	Stevens
Cyclus Tools	Technibike
Die Fahrradkenner	Tout Terrain
ENRA	Trelock
ergotec	U-micro-mobility
e-vendo	VELLO BIKE
FAHRER	velo.port
HASE BIKES	VeloPro
Hebie, tubus, racktime	Velospring
HP Velotechnik	VIA Lastenfahrrad
Jobrad	fahrradmanufaktur
li:on bikes	WINTERSTEIGER

Vollautomatische Fahrradwäsche vs. manuelle Fahrradwäsche

- Velobrush und Veloclean Pro
- Unterschiede und Einsatzgebiete

15:30 – 16:00 UHR

(P6) Easyrent & Easywok Rental und Service Software

GERNOT CHALUPSKY, EASYRENT SALES & SUPPORT



Rental & Service-Software Easyrent

- Flexible Komplettlösung
- Reservierung inkl. Online-Reservierung
- Verleih
- Service & Montageverwaltung Easywork
- Werkstättenplanung
- Auftragsverwaltung

16:15 – 17:15 UHR

(P4) li:on bikes Join the kids bike revolution

MARCEL KITTEL, GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER
TONY MARTIN, GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER
FRANZ BLECHSCHMIDT, GRÜNDER UND GESCHÄFTS-
FÜHRER



In 2024 bringt li:on bikes mit seiner Discover Series einen neuen Standard für Kids Bikes auf den Markt. Unser Ziel ist moderne Mobilität für Kids mit dem Fokus auf Sichtbarkeit, Innovation und Nachhaltigkeit. Das Gründerteam mit Franz Blechschmidt, Tony Martin und Marcel Kittel stellt dir die **Bikes** und **Brand** vor, mit denen li:on Kids und ihren Eltern richtig Lust auf den Weg zur Schule machen will.

16:15 – 17:15 UHR

(P16–P17) Alteos: Versicherung mit nachhaltigem Mehrwert Der VSF-Tarif von Alteos

DR. SEBASTIAN SIEGLERSCHMIDT, CEO ALTEOS GMBH



Eine Versicherung genau auf die Bedürfnisse eines Partners zuzuschneiden, ist auch im digitalen Zeitalter eine Herausforderung. Insbesondere, wenn eine nachhaltige Komponente

eingebaut werden soll. Finanzprodukten haftet generell ein schlechter Ruf an, wenn es um das Thema Nachhaltigkeit geht, aber selbst eine Versicherung kann mit dem richtigen Know-How einen echten und vor allem nachhaltigen Mehrwert für Mensch und Umwelt bieten. Die Zusammenarbeit zwischen dem VSF und Alteos beweist, wie dies gelingen kann.

16:15 – 17:15 UHR

(P6) Das Leistungssektum von BIKE&CO

DIRK LEMM, AREA CONSULTANT REGION OST / BICO ZWEIRAD MARKETING GMBH



Leistungsportfolio / Warenversorgung / Finanzierung / Zahlungsziele / Marketingleistungen / Schulungsangebote / Eigenmarken/ Kooperation VSF

17:30 – 18:30 UHR

(P16-P17) JobRad ServicePro – Ergänzung der Qualifikationskriterien ab 2024

ANDREAS HENNEMANN - LEITUNG PARTNERMANAGEMENT FAHRRADWIRTSCHAFT / STEFFEN FRANZ - TEAMLEITUNG PARTNERMANAGEMENT FAHRRADWIRTSCHAFT



Welche Ziele verfolgt JobRad mit ServicePro und wie begründet sich der Roll-Out in mehreren Schritten? Was bedeutet das für den Fachhandel und dessen Planung für 2024? Wir laden dich ein zu einem offenen Austausch mit den Verantwortlichen zum Stand der Arbeiten.

17:30 – 18:30 UHR

(P4) Neustart mit New Cycle Neufirmierung & Pläne 2024

MICHAEL RILLING - HEAD OF SALES, MEMBER OF THE EXECUTIVE BOARD, NEW CYCLE GMBH



- Ein Rückblick auf die letzten Monate.
- Erläuterungen zur Übernahme und Neufirmierung (New Cycle GmbH).
- Aktuelle Themen: Produktion, Verfügbarkeiten, Veranstaltungen, Veloconnect.

17:30 – 18:30 UHR

(P6) Risikomanagement als Grundlage zur korrekten Absicherung des Unternehmens

TORSTEN BENGE, VERSICHERUNGSMAKLER VELOPRO



Der Versicherungsvertreter hat gesagt: „Alles ist versichert!“. Ist dem wirklich so? Welche Risiken sind für den Betrieb existenzgefährdend? Welche Schäden zahlt das Unternehmen hingegen „aus der Portokasse“? Müssen Versicherungen wirklich kompliziert sein? Was leistet die veloPRO?

18:30 UHR

Ende des VSF-Handelsdialogs

19:00 UHR

DINNERBUFFET

20:30 UHR

Insights und Highlights Workpacking-Tour 2023

GUNNAR FEHLAU



Gunnar Fehlau reist ein Jahr durch Deutschland, besucht dabei Menschen, Events und nimmt seine Geschäftstermine per Velo wahr. Statt sich mit kleinen Abenteuerfahrten von Alltag und Arbeit zu erholen, finden Arbeiten und Abenteuer auf neue Weise zusammen: Aus „Homeoffice und Bikepacking“ wird „Workpacking“.

IM ANSCHLUSS Party

MIT DJ MARCUS GAITZSCH





AB 06:30 UHR

FRÜHSTÜCK

(P4) | 07:30 UHR

Morning Flow - Wake-up Yoga mit Jana

07:30 UHR

Morning Run - Lauftreff mit Ingo

(P5) | 07:30 UHR

Morning Balance - Meditation mit Kirstin

09:30 – 16:30 UHR

Seminare ganzer Tag**Betriebswirtschaft ,Fahrradhandel'
Liquiditäts-, Budgetplanung - und
Bestandsplanung**MICHAEL WELLE, CONSULTANT & TEAMLEITER
AKADEMIE, BIKE&CO

Warum habe ich den Gewinn nicht auf dem Konto, der in der BWA ausgewiesen ist? Woran erkenne ich, ob für meinen Betrieb Wirtschaftlichkeit gegeben ist? Antworten auf diese und artverwandte Fragen geben betriebswirtschaftliche Kennzahlen. Mit diesen Kennzahlen erfolgt auch die Liquiditäts-, Budgetplanung - und Bestandsplanung und wird der Betrieb ‚live‘ gesteuert. Wie das geht und miteinander zusammenhängt lernst du im Seminar.

Bitte mitbringen: Notebook, Warenbestand und geplantes Einkaufsvolumen!

- Änderungen im Saison-Rhythmus
- Mögliche Auswertungen (zurück) und Planung (voraus)
- Steuerungsmaßnahmen
- Liquiditätsplanung
- Budgetplanung
- Bestandsplanung
- Zahlen aus der Vergangenheit
- Kontrolle

Digital durchstarten: Von Sichtbarkeit zu UmsatzFABIAN GOLANOWSKY, EXPERT DIGITAL MARKETING,
COM.ON

Das Leben im Jahr 2023 ist digital! Doch wie schaffen wir es auch unser lokales Offline-Business online zum Erfolg zu führen? In diesem Workshop zeige ich dir die wesentlichen Strategien und Tools, um die digitale Präsenz deines Unternehmens zu steigern und erfolgreich im Web zu positionieren. Von Social Media über Websites bis hin zu Content Marketing und Kennzahlen-Analyse werden wir alle wichtigen Aspekte behandeln.

- Warum ist digitale Sichtbarkeit so wichtig?
- Wo muss ich als Unternehmen aktiv werden, um erfolgreich zu sein?
- Wie bekomme ich die Leute in meinen Laden?
- Ist ein Online-Shop das richtige für mich?
- Wie kann ich meine Marke online am besten positionieren?

09:30 – 12:30 UHR

Seminare Vormittag**Kundenströme steuern mit dem richtigen Marketingmix**

„Omnichannel“ heißt die All-in-One Lösung für dein Marketing

MAILIN BUSKO, GESCHÄFTSFÜHRERIN KLICKLICHT



Da sieht man ja den Wald vor lauter Bäumen nicht! Facebook, Instagram., TikTok, YouTube und Co. Nicht zu vergessen die Printmedien, Radiowerbung, Flyer und große Plakatwerbungen. Wie soll man da den Überblick behalten?

Fragst auch du dich, welcher dieser Kanäle jetzt den entscheidenden Erfolg für dein Unternehmen bringt? „Omnichannel“ so heißt die All-in-One Lösung für dein Marketing. Was sich dahinter verbirgt und wie du herausfindest, welcher Marketing-Mix für dein Unternehmen der Richtige ist erfährst du in diesem Seminar. Du bekommst praktische Tipps zum sofortigen Umsetzen an die Hand. Dein Erfolg ist nur eine Marketing-Strategie weit entfernt. Bist du bereit sie umzusetzen?

- Welcher Marketing Mix ist für mein Business der Richtige?
- Was sind Leads und wieso lohnt es sich, mein Marketing darauf auszurichten?
- Wie nutze ich die Leads richtig??
- Wie automatisiere ich meine Newsletter ab Besten und schaffe damit ein positives Nutzererlebnis?
- Wie bilden Anzeigen, Landingpages und Newsletter eine perfekte Symbiose für deine Customer Journey?
- Was zeichnet eine gut funktionierende Landingpage aus und wofür ist sie da?
- Wie bekomme ich Besucher auf meine Landingpage und mit welchen Tools generiere ich Leads?

CRM-Systeme für den Fahrradfachhandel So sieht der wahre Mehrwert aus!

AXEL NORDMANN, GESCHÄFTSFÜHRER DER
RADLADEN BAMBERG



Eine Kundin ruft in Deinem Laden an und bekommt die Aushilfe ans Telefon. Die Kundin will wissen, ob es beim Liefertermin für Ihr Fahrrad bleibt. Die Aushilfe steht vor ihrem PC und sieht dank des CRM-Systems im Moment der Anrufannahme, mit wem sie spricht und welche Vorgänge bei der Kundin offen sind. Ohne zu zögern kann sie die gewünschten Informationen weiter geben und zugleich ist das Telefonat dokumentiert. Die Kundin freut sich über die schnelle und verbindliche Antwort. Die Aushilfe freut sich, keine Fragen an die Verkäufer oder die Chefin weiterleiten zu müssen. Die Chefin fragt sich, warum die Kundin überhaupt nachgefragt hat, schließlich wurde sie ja über den Liefertermin informiert und dessen Einhaltung aktiv über das CRM-System kontrolliert.

Dein Laden ist gewachsen, Du benötigst immer bessere Prozesse und Strukturen, damit die Zusammenarbeit Deiner Mitarbeiter*Innen funktioniert? Du möchtest das ganze Umsatzpotential Deines Kundenstammes heben? Deine Kund*Innen stellst Du in den Mittelpunkt Deines Handelns und möchtest diesen optimalen Service bieten? Dann profitiere in diesem Workshop von unseren Praxiserfahrungen mit einem CRM-System von der Einführung bis zur niemals endenden Erweiterung und Optimierung der genutzten Funktionen.

- CRM-System: „Was ist das überhaupt?“
Abgrenzung CRM – ERP/WaWi
- Warum jede/r Händler:in die Arbeit mit einem CRM-System zumindest prüfen sollte (Kundenfokussierung, Effizienzgewinne und Prozessoptimierungen, Bestandskunden zufriedenstellen und halten, Neukundenakquise durch Direktmarketing)
- Welches Mindset brauche ich?
- Welche Prozesse sollte ich vorher/mit der Einführung eines CRM anpassen?
- Betriebliche Voraussetzungen

- Wirtschaftlichkeitsbetrachtung: Laufende Kosten/ einmalige Investitionen vs. Einsparungen /Umsatzsteigerung

SHIMANO E-Bike Systeme



Themen der Schulung

- Entwicklung des E-Bike Marktes
- SHIMANO E-Bike Systeme EP801 und EP600 – Komponenten im Detail
- Neue Technologien AUTO SHIFT und FREE SHIFT in Kombination mit den neuen Schaltsystemen XT Di2 und CUES Di2
- Diagnose mit der E-TUBE Professional Software
- Anti-Tuning Maßnahmen von SHIMANO und Paul Lange

Am Ende des Trainings werden Sie...

- Fragen Ihrer Kunden zu den SHIMANO E-Bike Systemen kompetent beantworten können.
- Die Funktionen, sowie die Besonderheiten unserer E-Bike Systeme kennen.
- Wissen welche Maßnahmen bei Fehler- und Warnmeldungen durchgeführt werden müssen.
- Einen sicheren Umgang mit der E-Tube Professional Diagnosesoftware beherrschen.

Führen aus der 2. Reihe (Werkstatt-/Verkaufsleiter) Führungskraft – was nun?

ANDRÉ GOERKE, GOERKE IMPULSE



Plötzlich Chef:in oder Leitungskraft mit Führungsverantwortung? So geht es in vielen mittelständischen Unternehmen. In diesem Seminar geben wir Dir ein Tool an die Hand, mit dem Du Dein Team besser führen kannst. Denn nicht jeder Mitarbeitende ist gleich. Alle sind unterschiedlich. Lerne den situativen Führungsstil kennen und wende ihn auf Deine Mitarbeitende an. Eine konkrete Checkliste, wie Du als Unternehmer und/oder Führungskraft Deine Führung weiter ausbaust, rundet das Seminar ab und zeigt Dir konkrete Handlungsfelder zur Umsetzung auf.

Mitarbeitermotivation: wirkungsvoll Feedback geben, loben, kritisieren

GABRIELE KURZ, FUTURE-TRAINERIN UND MASTER-COACH (ICF)



Menschen, die sich gesehen fühlen und sich einbringen dürfen, identifizieren sich mit dem Unternehmen und seiner Kultur

- Mit einfachen Mitteln und Worten motivierende Mitarbeitergespräche führen.
- Umgang mit Fehlern und deren Lerneffekt erkennen.
- Eine förderliche Feedbackkultur leben und damit motivieren.

So funktioniert die Fahrradbranche Schwerpunkt ‚Hersteller‘ und ‚Dienstleister‘ Branchen-Vitaminshot

GUNNAR FEHLAU, BOOTCAMP.BIKE



Branchen-Experte und bootcamp.bike-Gründer Gunnar Fehlau versorgt Branchen-Neulinge in einer halbtägigen Druckbetankung mit dem nötigen Insiderwissen und Überblicksverständnis, um schnell wirkungsvoll eigene Berufserfahrung und Fachwissen in den neuen Job im Bike-Biz einzubringen. Dieser „Bikebranchen-Vitaminshot“ ist ideal für alle Branchenneulinge und Wiedereinsteiger:innen, etwa nach Elternzeit oder Anstellung außerhalb der Bike-Branche, also jene, die sofort loslegen wollen: pragmatisch, stringent und kompakt, ohne dabei den Raum für individuelle Fragen zu vernachlässigen. Ach ja, unterhaltsam wird es auch werden!

Wir starten mit einem kurzen geschichtlichen Abriss, betrachten Konstruktion, Gattungen und Bauteile des „typischen“ Fahrrads/Pedelec und wenden uns dann den Macher:innen, institutionellen Akteur:innen und der Fahrradbranche zu. Vorträge, kleine Übungen und Zeit für Diskussion wechseln sich ab. Es sind keine Vorkenntnisse und Vorbereitungen nötig. Der Fokus liegt auf (neuen) Mitarbeitenden aus Hersteller- und Dienstleisterunternehmen der Fahrradbranche.

🕒 12:30 UHR

MITTAGESSEN

13:30 – 16:30 UHR
Seminare Nachmittag

VSF all-ride Werkstatt 2023: Inhalte, Vorteile, Updates

INGO WITTE, VSF-ALL-RIDE WERKSTATT-EXPERTE



Selbst, wenn es bei dir schon gut läuft, da geht noch mehr... versprochen! **In diesem Workshop erfährst du alles über den aktuellen Stand der all-ride Werkstatt.** ‚All-ride seit 2009‘: Was hat sich entwickelt? Was ist aktuell ‚state of the art‘? Was ist der Kern des Konzeptes?

Themen:

- Das Werkstattaudit: Pflichtkriterien vs. Empfehlungen
- Dialogannahme
- Werkzeugausstattung
- Ergonomischer Arbeitsplatz
- 5S Methode

Dieser Workshop ist für dich, wenn du...

- deine Werkstatt voranbringen möchtest,
- dich schon immer gefragt hast, was das all-ride eigentlich genau ist,
- deine Werkstatt schon gut aufgestellt ist, aber das I-Tüpfelchen noch fehlt,
- Du ein alter all-ride Hase bist (vielleicht schon seit 2009 zertifiziert?) und ein Upgrade willst. Respekt, du hast der Geburtsstunde des Konzeptes beigewohnt und die Entwicklung mit vorangetrieben hast. Doch es ist viel passiert in den letzten Jahren. Seit 2016 gibt es die Grundlagenschulung als Basis für die Zertifizierung. Vieles ist geblieben, aber genau so viel ist neu.

Betriebswirtschaftliche Zahlen und ihre Bedeutung für Banken

HARM VOLLMERS / OLIVER KNÖRR, CRONBANK AG



E-Bikes, Cargo-Boom, Leasingräder... – die Durchschnittspreise der Räder steigen und mit ihnen die Beträge, die (vor-)finanziert werden müssen. Es gehört zum unternehmerischen ‚1x1‘, gut auf ein Bankgespräch vorbereitet zu sein.

- Wie muss eine Bilanz aussehen? Was fällt in einer Bilanz negativ auf?

- Was erwarten Banken von uns?
- Welche Kennzahlen sollte meine Bilanz aus Sicht eines Finanzierers aufweisen?
- Wie sieht die optimale Versicherungslösung aus Sicht eines unabhängigen Maklers aus?

SHIMANO Technik Schulung



Themen der Schulung

- SHIMANO Cues – Vorstellung und technische Details zu Kompatibilitäten, Spezifizierungen und Einstellungen
- SHIMANO GRX 12-fach – Vorstellung mit technischen Details und Unterschieden
- SHIMANO Di2 Road 12-fach – Fehleranalyse und -behebung

Am Ende des Trainings werden Sie...

- Die Vorzüge des neuen SHIMANO Cues-Gruppenprogramms kennen.
- Die Neuerungen und Unterschiede im Gravel-Programm von SHIMANO kennen.
- Fehler bei den elektronischen Schaltgruppen von SHIMANO schneller erkennen und beheben.
- Einen sicheren Umgang mit der E-Tube Professional Diagnosesoftware beherrschen

Eigenmotivation in turbulenten Zeiten Motivation passiert nicht von allein – stressfrei und lustvoll arbeiten durch Eigenmotivation

GABRIELE KURZ, FUTURE-TRAINERIN UND
MASTER-COACH (ICF)



- Was motiviert mich und wie motiviere ich mich selbst, wenn das Leben wieder mal mit mir Karussell fährt und wenn Kunden ungeduldig sind?
- Mich aufs Wesentliche konzentrieren können und dadurch die Power behalten.
- Durch Erkennen meiner Stärken und Fähigkeiten Lebensenergie tanken.
- Mich selbst und andere wertschätzen führt unweigerlich zu Erfolg und motiviert.
- Den Alltag und die Beziehungen im beruflichen und privaten Umfeld als Kraftquelle nutzen und dadurch mich selbst motivieren können.
- Ein gesunder Körper versetzt Berge und lässt mich über mich hinauswachsen.

So funktioniert die Fahrradbranche Schwerpunkt ‚Handel‘ Branchen-Vitaminshot

GUNNAR FEHLAU, BOOTCAMP.BIKE



Branchen-Experte und bootcamp.bike-Gründer Gunnar Fehlau versorgt Branchen-Neulinge in einer halbtägigen Druckbe-tankung mit dem nötigen Insiderwissen und Überblicksverständnis, um schnell wirkungsvoll eigene Berufserfahrung und Fachwissen in den neuen Job im Fahrradladen einzubringen. Dieser „Bikebranchen-Vitaminshot“ ist ideal für alle Branchenneulinge und Wiedereinsteiger:innen, etwa nach Elternzeit oder Anstellung außerhalb der Bike-Branche, also jene, die sofort loslegen wollen: pragmatisch, stringent und kompakt, ohne dabei den Raum für individuelle Fragen zu vernachlässigen. Ach ja, unterhaltsam wird es auch werden! Wir holen einmal aus, damit die Fahrrad- und Branchenhintergründe gelegt sind, die im alltäglichen Arbeiten im Fahrradladen stillschweigend vorausgesetzt werden und indes nur selten explizit bei der Einarbeitung ein Thema sind. Viele Eigenheiten des Rades und Fahrradhandels sind fast logische Konsequenz seiner Geschichte, bzw. physikalischer Aspekte. Dafür starten wir mit einem kurzen geschichtlichen Abriss, betrachten Konstruktion, Gattungen und Bauteile des „typischen“ Fahrrads/Pedelec und wenden uns dann den Macher:innen, institutionellen Akteur:innen und der Fahrradbranche zu. Vorträge, kleine Übungen und Zeit für Diskussion wechseln sich ab. Es sind keine Vorkenntnisse und Vorbereitungen nötig. Der Fokus liegt in diesem Shot auf (neuen) Mitarbeitenden aus dem Fahrradhandel.

Die beste Version Deines Teams

ANDRÉ GOERKE, GOERKE IMPULSE



Ob Du im Shorty „5 Dinge, die erfolgreiche Teams anders machen“ warst und noch mehr erfahren willst, oder ob Du einige Impulse zur besseren Führung und Entwicklung von Teams sammeln möchtest: welcome. Wir werden uns im Detail mit der DISG – Methode beschäftigen. So lernst Du die Unterschiedlichkeiten in deinem Team besser kennen und wertschätzen. Du bekommst klare Tipps zur besseren Führung Deines Teams. Damit in Deinem Team auch die Motivation und Begeisterung steigt, lernen wir die 4 Säulen des „FISH“ Konzeptes kennen. Sofortige Umsetzung garantiert. Am Ende werden wir uns damit beschäftigen, wie Du mit Deinem Team kreative Ideen umsetzen kannst. So bleibt Dein Team immer in „Bewegung“.



Made in
Germany

SPIELWENDE

Die Stadt von morgen kommt ins Kinderzimmer

- ✓ Umweltfreundliche Mobilität
- ✓ Erneuerbare Energien
- ✓ Lokale Strukturen



Die Produkte von
Spielwende
entdecken:
spielwende.de

Innovativer Spielteppich

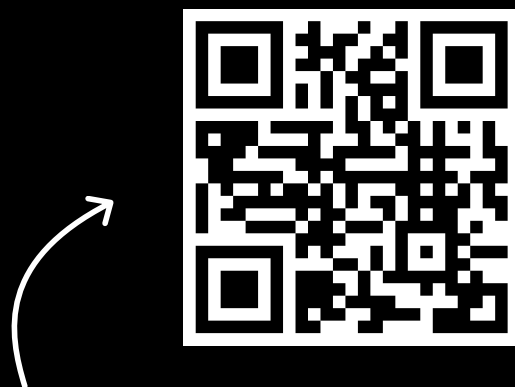


Passende Spielzeugfahräder



Du möchtest unsere Produkte in deinem Sortiment aufnehmen?
Dann schreib uns: moin@spielwende.de.

Online werben – lokal verkaufen.



Jetzt scannen
und online
sichtbar werden!

