



Aktiv auf allen Kanälen

Gute Konzepte für den stationären Handel allein reichen heute nicht mehr aus. Die Kunden erwarten auch Online-Angebote. Grund genug, dem Nachwuchs bei „Handel trifft Hochschule“ **Multichannel-Strategien** vorzustellen.

Text: **Sonja Plachetta**



1 + 1 = 3. Wer in der Schule dem Mathelehrer diese Rechnung vorlegt, kommt schnell in Erklärungsnot. Das ficht Jörg Warnken nicht an. Selbstbewusst präsentiert der Abteilungsleiter für E-Commerce und Multichannel beim Buchhändler Thalia diese Gleichung am Essener Campus bei der Veranstaltung „Handel trifft Hochschule“, eine Kooperation des Lehrstuhls für Marketing & Handel der Universität Duisburg-Essen von Prof. Dr. Hendrik Schröder und der LEBENSMITTEL PRAXIS. „Mit einem stimmigen Multichannel-Konzept kann der Umsatz des gesamten Unternehmens deutlich erhöht werden“, erläutert Warnken. Seiner Aussage nach geben Multichannel-Kunden monatlich durchschnittlich 50 Prozent mehr aus als Konsumenten, die nur einen Kanal nutzen. Damit dieses Geld nicht bei der Konkurrenz lande, müssten sich Unternehmen auf allen Kanälen wandeln und die Vertriebswege verzahnen, sagt Warnken. Laura Hartung von Obi sieht das ähnlich: „Seit November 2010 haben wir einen eigen-

nen Online-Handel, weil wir es für unerlässlich halten, auch in diesem Kanal präsent zu sein.“

Gut 50 Studenten sind zur sechsten Auflage von „Handel trifft Hochschule“ gekommen. Sie nutzen die Pausen, um sich mit Getränken von Sponsor Coca-Cola zu erfrischen und um mit den Mitarbeitern von Douglas (dazu gehört auch Thalia), Obi, Brenntag, Peek & Cloppenburg und SymponyIRI zu sprechen. Masterstudentin Sabrina Heix ist extra von der Uni Dortmund nach Essen gekommen: „Das Thema Multichannel finde ich spannend, genauso wie die Chance, mich über Jobmöglichkeiten zu informieren.“ Tatsächlich knüpfen an diesem Nachmittag viele ihrer Kommilitonen wertvolle Kontakte. Hendrik Schröder, die Studenten und die Unternehmen, die den qualifizierten Nachwuchs auf sich aufmerksam gemacht haben, sind sehr zufrieden mit der Veranstaltung. Die Rechnung von „Handel trifft Hochschule“ geht für alle auf.



Referenten



Laura Hartung
Obi



Simone Seifer
Brenntag

Thorsten Scholl
SymphonyIRI



Jörg Warnken
Thalia



1 KONTAKTBÖRSE Für Studenten und Unternehmen ist der Austausch bei „Handel trifft Hochschule“ jedes Jahr aufs Neue wertvoll.

2 AUF EINER WELLENLÄNGE Prof Dr. Hendrik Schröder (l.) und Jörg Warnken von Thalia sind sich einig, dass für den Handel kein Weg an Multichannel vorbei führt.

3 NACHGEBOHRT Viele Studenten wollten wissen, welche Jobeinstiegschancen Obi bietet.

4 AUF TUCHFÜHLUNG Der Stand von Peek & Cloppenburg war gut besucht.



NEUHEIT
SPRÜHTANK
IM STIEL

PRAKTISCH • SCHNELL
• UMSATZSTARK!

1-2-Spray und sauber:
Setzt Kaufimpulse für eine neue Warengruppe

- für schnelle Reinigung zwischendurch, dank Sprühtank im Stiel
- und gründliche Reinigung aller Böden mit Eimer
- Basierend auf dem meistverkauften Bodenwischer Deutschlands, dem Ultramat System
- Zur Einführung mit gratis 1-2-Spray Reiniger

250.000.000
Kontakte
KW 41-42 & 47-48

vileda