

2024

FÖRDER PROGRAMM

FÜR DEN BAYERISCHEN EINZELHANDEL



FÖRDERBEREICHE

Unternehmensführung im Handel

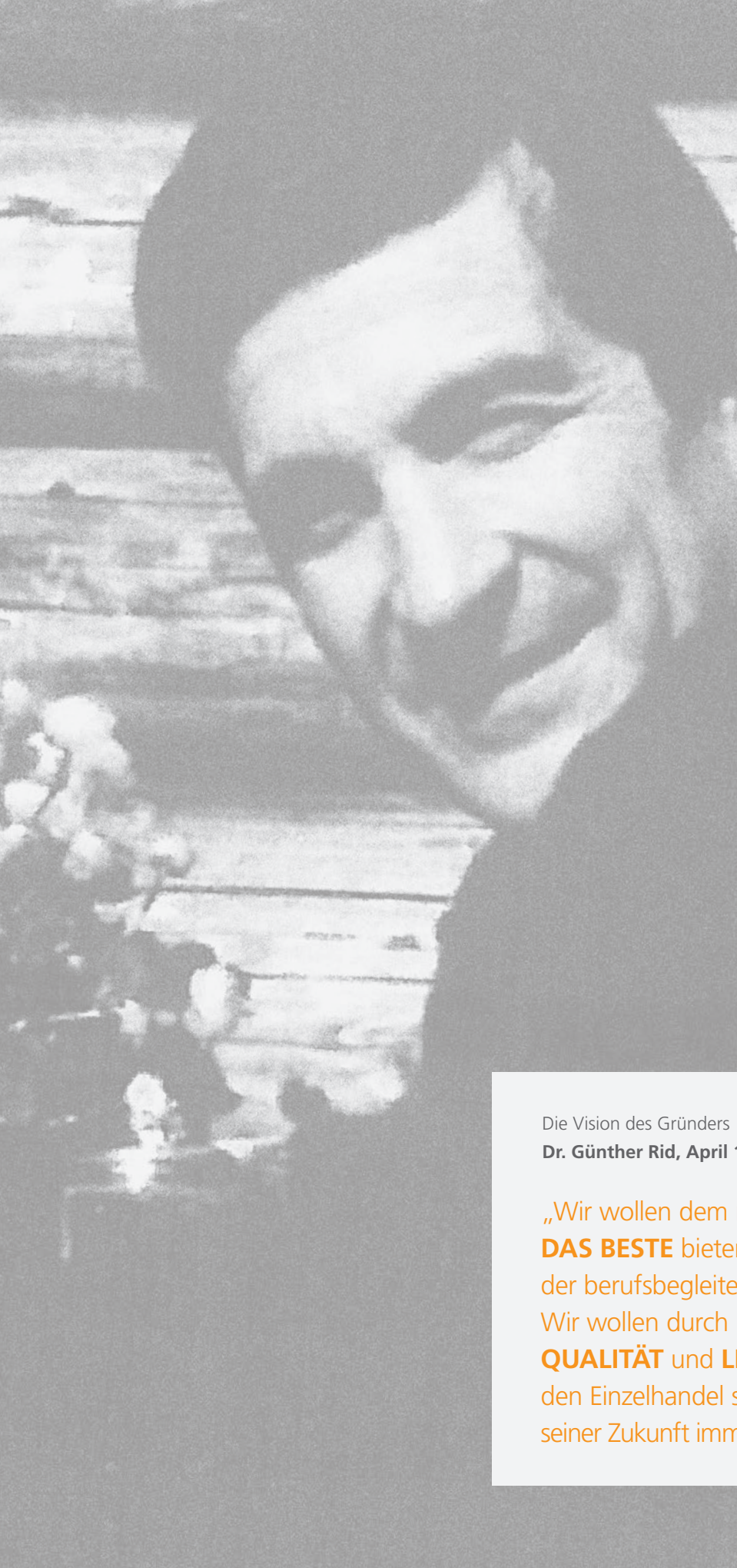
E-Commerce & Technologie

Strategie & Marketing

Personalführung &
Persönlichkeitsentwicklung

Stadtmarketing

Rid | Stiftung
Wir stiften Zukunft!



Die Vision des Gründers

Dr. Günther Rid, April 1987

„Wir wollen dem mittelständischen Einzelhandel **DAS BESTE** bieten, was es auf dem Sektor der berufsbegleitenden Weiterbildung gibt. Wir wollen durch **EINZIGARTIGKEIT** in **QUALITÄT** und **LEISTUNG** ein **VORBILD** für den Einzelhandel sein und für die Gestaltung seiner Zukunft immer wieder **IMPULSE** geben.“

Wir stiften Zukunft!

Seit über 35 Jahren unterstützt die Rid Stiftung mittelständische Einzelhändlerinnen und -händler in ganz Bayern mit einem thematisch breit gefächerten und kostenfreien Weiterbildungsangebot sowie intensiven Coachingprogrammen.

Branchentrends, Technologien und Arbeitsmethoden entwickeln sich ständig weiter, sodass es von entscheidender Bedeutung ist, informiert zu sein, um wettbewerbsfähig zu bleiben und die eigene Zukunft aktiv und erfolgreich gestalten zu können.

Auch für 2024 haben wir mit unseren Kooperationspartnern wieder ein vielfältiges und umfangreiches Förderprogramm für Sie zusammengestellt, das auf Ihre Bedürfnisse und die praktischen Erfordernisse, die der mittelständische Handel mit sich bringt, ausgerichtet ist.

Nachfolgend finden Sie unsere Weiterbildungsangebote zu den folgenden Förderbereichen:

[E-Commerce & Technologie](#)

[Strategie & Marketing](#)

[Personalführung & Persönlichkeitsentwicklung](#)

[Stadtmarketing](#)

Wir haben unser Weiterbildungsangebot um neue Themen ergänzt: Stressmanagement, Female Leadership und Nachhaltigkeit sind wichtige Themen, die in der heutigen Geschäftswelt zunehmend an Bedeutung gewinnen. Mit der Integration dieser Themen tragen wir diesen Entwicklungen Rechnung.

Wir bieten Ihnen sowohl Seminare und Webinare als auch längerfristige intensive Coachingprogramme an. Im Förderbereich E-Commerce & Technologie finden Sie zudem die zertifizierten Weiterbildungen Datenexpert*in und E-Commerce-Manager*in. Unser Förderbereich Stadtmarketing wendet sich vor allem an Standortgemeinschaften und Stadtmarketingorganisationen.

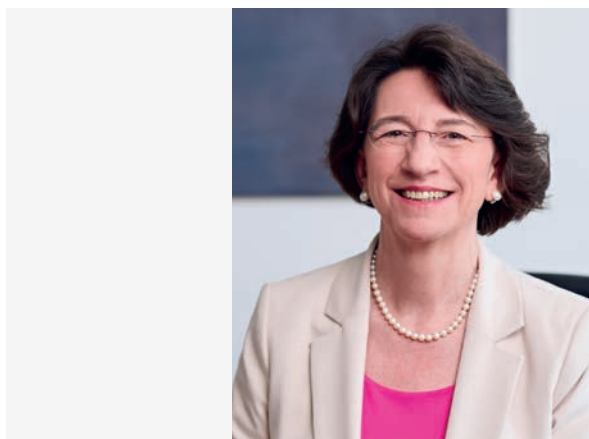
Alle relevanten Themen des Einzelhandels werden gebündelt in dem zweijährigen Qualifizierungsprogramm **Unternehmensführung im Handel** angeboten. Verteilt auf sechs Module werden in 26 Tagen alle Fragen der Unternehmensführung adressiert.

Die Rid Stiftung fördert seit vielen Jahren das Handlungsfeld „Innovation“ mit verschiedensten Förderprogrammen, Innovationswettbewerben und Studien.

Mit unserem jüngsten Förderformat **Future Retail Store** können wir Händlerinnen und Händler noch direkter bei der Weiterentwicklung und Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle unterstützen.

Die Förderformate **Retail Tour** und **Retail Talk** bieten Händlerinnen und Händlern seit 2022 einen direkten Erfahrungsaustausch vor Ort in ausgewählten, inspirierenden Unternehmen und eine Plattform zur Positionierung wichtiger Themen für die Zukunft des Handels bei Politik und Verwaltung.

Aktuelle Informationen hierzu finden Sie auf unserer Website.



Nehmen Sie Ihre Zukunft in die Hand und bewerben Sie sich für das für Sie im kommenden Jahr relevante Förderangebot. Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!


Michaela Pichlbauer
Vorständin

Unternehmensführung im Handel

Qualifizierungsprogramm

I. Kennzahlen im Einzelhandel verstehen und nutzen	10
II. Strategische Basisentscheidungen	11
III. Unternehmenssteuerung und Entscheidungstraining	12
IV. Handelsmarketing in der Online- und Offline-Welt	13
V. Personalstrategie und Change-Management	14
VI. Präsentation und Besprechung der Projektarbeiten	15

E-Commerce & Technologie

Qualifizierungsprogramme

01 Datenexpert*in im E-Commerce – Zertifizierte Weiterbildung	18
02 E-Commerce-Manager*in – Zertifizierte Weiterbildung	22

Seminare/Webinare

03 Professionelles E-Mail-Marketing – Ziele, Erfolgsfaktoren, Umsetzung	26
04 Videos mit dem Smartphone selbst produzieren – Perfekt für Social Media	27
05 Videodreh mit dem Smartphone – Workshop für Fortgeschrittene	28
06 Social Media Manager*in – Ein Seminar mit Zertifikat	29
07 Social Commerce – Shopify-Shop optimieren und mit Instagram verzahnen	30
08 Digitale Sichtbarkeit für mehr lokale Frequenz	31

Coachingprogramme

09 Kundenbeziehungsmanagement (CRM)	32
10 Digitalisierung und Nachhaltigkeit verbinden	34

Strategie & Marketing

Seminare

11 ESG-Seminar für nachhaltigen Erfolg – Ein Seminar mit Zertifikat	38
12 Große Marketingerfolge mit kleinen Budgets	40
13 Workshop CO ₂ -Fußabdruck ermitteln	41
14 Shop fit for Future – Geschäfte, die begeistern	42
15 Nachhaltiges Unternehmen und der Weg zur Zertifizierung	43
16 Storytelling – Der strategische Einsatz von Geschichten	44
17 Geschäftsmodellanalyse – Gut aufgestellt für die Zukunft!?	45
18 Millennials & Gen Z – verstehen und begeistern	46

Coachingprogramm

19 Erfolgreicher durch praxisnahe Handels-BWL	48
---	----

Personalführung & Persönlichkeitsentwicklung

Seminare

20	Mentale Selbstführung trainieren	52
21	Führung durch Motivation	53
22	Female Leadership	54
23	Führungslabor – Herausfordernde Führungssituationen besser meistern	55
24	Umgang mit emotionsgeladenen Gesprächspartner*innen	56
25	Mitarbeiter*innen gewinnen und binden	57
26	Kraft tanken für berufliche und persönliche Herausforderungen	58
27	Gesundes Stressmanagement	59

Stadtmarketing

Seminare/Webinare

28	Social Media für Handels- und Werbegemeinschaften	62
29	Wege durch den Förderdschungel	63
30	Veranstaltungsmanagement	64
31	Gezieltes Ansiedlungs- und Leerstandsmanagement	65
32	Mitgliedermotivation in Standortgemeinschaft und Stadtmarketing	66

Coachingprogramme

33	Emotionalisierung und Markenbildung – Die Innenstadt als Erlebnisraum	68
34	Local Loyalty – Kund*innen erfolgreich an den Standort binden	70

Wir stiften Zukunft!	72
Unsere Referent*innen	74
Die Tagungshotels	84
Bewerbung und organisatorische Hinweise	86

Dienstag, 18.3.2014

Privatlage
abheben!

an?

Mitteil / Mitteilung



FÖRDERBEREICH

Unternehmensführung im Handel

Qualifizierungsprogramm für Unternehmer*innen und Führungskräfte

6 Module
mit insgesamt 26 Tagen

Unternehmensführung im Handel – 6 Module für Unternehmer*innen und Führungskräfte



Das Konzept

Die ganzheitliche Qualifizierung von Unternehmerinnen und Unternehmern ist die zentrale Zielsetzung des Programms „Unternehmensführung im Handel“. Es ist ebenso dazu geeignet, Nachfolgerinnen und Nachfolger sowie Führungskräfte im mittelständischen Einzelhandel praxisrelevant mit den zentralen Fragen der Unternehmensführung vertraut zu machen. In sechs aufeinander aufbauenden Modulen, verteilt auf zwei Jahre, werden Fragen der Unternehmensstrategie behandelt und in vertiefenden Einheiten relevantes Wissen zu den Themen Marketing, Online-Handel, Controlling und Personal vermittelt. Auch die Entwicklung der eigenen

Persönlichkeit als Unternehmer und Unternehmerin spielt in dem Qualifizierungsprogramm eine wichtige Rolle. Freuen Sie sich auf anspruchsvolle Inhalte, die mit einem attraktiven Methodenmix vermittelt werden. Dazu gehören Fallstudien, Gruppenarbeiten, Peergroup-Meetings, Selbstreflexion, eine auf Ihr Unternehmen bezogene Projektarbeit sowie ein intensiver Erfahrungsaustausch und Feedbackprozesse mit anderen Seminarteilnehmer*innen.

Ihr Nutzen

- Sie erhalten eine anspruchsvolle, umfassende und praxisbezogene Ausbildung in zentralen Fragen des Managements.
- Zudem entwickeln Sie in einer Projektarbeit spezifische Lösungen für Ihr eigenes Unternehmen. Sie werden dabei durch die Referent*innen und durch eine Peergroup unterstützt.
- Sie bekommen die Möglichkeit, Ihr Selbstbild zu reflektieren und erhalten Feedback, wie Sie auf andere wirken und wie Sie Ihre Unternehmerpersönlichkeit stärken können.
- Sie lernen, Ihre unternehmerischen Ziele in umfassendere Lebensziele und -strategien zu integrieren.
- Durch die Kontakte mit anderen Unternehmer*innen können Sie über die Dauer des Qualifizierungsprogramms hinaus ein nachhaltiges, branchenübergreifendes Netzwerk aufbauen.
- **Ein Zertifikat bestätigt Ihre erworbenen Qualifikationen.**

Modulübersicht

6 Module in 2024 und 2025 (insgesamt 26 Tage)

I. Kennzahlen im Einzelhandel verstehen und nutzen 03/2024 (2 Tage)		Projektarbeit & Coaching
II. Strategische Basisentscheidungen 05/2024 (7 Tage)		Lernpartnerschaften
III. Unternehmenssteuerung und Entscheidungstraining 09/2024 (5 Tage)		Peergroups
IV. Handelsmarketing in der Online- und Offline-Welt 02/2025 (5 Tage)		Begleitendes Feedback
V. Personalstrategie und Change-Management 07/2025 (5 Tage)		

VI. Abschluss:
Präsentation und Besprechung der Projektarbeiten
11/2025 (2 Tage)

Eventuell Follow-up nach einem Jahr

11/2026

Kennzahlen im Einzelhandel verstehen und nutzen

Bilanzen – Gewinn- und Verlustrechnung – BWA – warenwirtschaftliche Kennzahlen

Kennzahlen spiegeln die Realität Ihres Unternehmens wider und geben eine Vielzahl an Hilfestellungen zur Verbesserung betrieblicher Entscheidungen und Abläufe. Die beiden Tage dienen dazu, Ihnen die wichtigsten Kennzahlen des Einzelhandels im Zusammenhang zu vermitteln. Es werden praxisorientierte Wege zur Berechnung, Interpretation und Nutzung dieser Kennzahlen aufgezeigt. Dies geschieht so weit wie möglich auf Ihr Unternehmen bezogen, auf Basis Ihrer Jahresabschlüsse und Daten aus der Warenwirtschaft.

Wie liest man eine Bilanz? Welche Rückschlüsse kann ich aus der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) und aus der BWA ziehen? Was sind Abschreibungen? Wie werden die Handelsspanne und die Lagerumschlagsgeschwindigkeit (LUG) berechnet und wie kann ich diese beeinflussen? Welche Hinweise geben mir Flächen- und Personalproduktivitäten?



Programm

- Bilanzaufbau und Interpretation
- Aufbau und Interpretation der GuV inkl. Produktivitätskennzahlen (Personal, Fläche)
- Die BWA und ihre Abgrenzung zur GuV
- Warenwirtschaftliche Kennzahlen: insbesondere Spanne, Abschriften, LUG
- Branchenübliche Kennzahlen und Benchmarks
- Kluges Entscheiden mithilfe von Kennzahlen

Seminarleitung

Prof. Dr. Dirk Funck

Ort

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Termin

04./05.03.2024 (2 Tage)

Strategische Basisentscheidungen



Das Umfeld im mittelständischen Einzelhandel ist gekennzeichnet durch einen expansiven, häufig preisaggressiven Wettbewerb und durch teilweise dramatische Veränderungen im Einkaufsverhalten, bedingt durch gesellschaftliche, demografische und technologische Entwicklungen. Hervorzuheben ist hier gegenwärtig die außerordentliche Dynamik im Online-Handel. Insgesamt unterliegt jedes Einzelhandelsunternehmen daher dem Zwang zur permanenten Veränderung in allen Bereichen der Unternehmensführung. In dieser Seminarwoche werden Sie dafür mit dem erforderlichen Rüstzeug ausgestattet.

Der wichtigste Erfolgsfaktor im Mittelstand ist der Unternehmer oder die Unternehmerin selbst. In diesem Teil des Seminars geht es deshalb um Ihre persönliche Situation sowie Ihre Persönlichkeit und Persönlichkeitsentwicklung im Zusammenhang mit Ihrer individuellen Lebensplanung. Elemente einer persönlichen Lebensstrategie werden erarbeitet.

Anschließend erfolgt zunächst eine tiefgreifende Analyse des Wettbewerbsumfelds im mittelständischen Handel, um darauf aufbauend Fragen der Positionierung im Rahmen von Multichannel-Strategien zu betrachten und auch am Beispiel der teilnehmenden Unternehmen zu diskutieren. Diese Erkenntnisse führen schließlich zur Formulierung einer unternehmensspezifischen Projektarbeit, die im Verlauf des Seminars mit Unterstützung der beteiligten Referent*innen bearbeitet und abschließend präsentiert werden soll. In diesem Zusammenhang besteht auch die Möglichkeit, die zentralen finanz- und warenwirtschaftlichen Kennzahlen Ihres Unternehmens zu durchleuchten und mit den Benchmarks der Branche zu vergleichen.

Programm

- Persönliche Standortbestimmung (Lebenssituation und persönliches Umfeld)
- Selbstbild und Fremdbild (meine Identität, meine Stärken, meine Schwächen)
- Lebensziele, Lebensvision und Lebensplanung
- Positionierungsentscheidung und Multichannel-Strategie
- Wettbewerbsanalyse und Konsumentenverhalten
- Strategieumsetzung unter Beachtung informationstechnologischer Herausforderungen
- Finanz- und warenwirtschaftliche Kennzahlen: Unternehmensanalyse und Benchmarks
- Formulierung des Themas für eine unternehmensbezogene Projektarbeit

Seminarleitung

Prof. Dr. Dirk Funck

Prof. Dr. Christina Rothhaar

Ort

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Termin

11. – 17.05.2024 (7 Tage)



Unternehmenssteuerung und Entscheidungstraining



In diesem Seminar geht es um die ganzheitliche betriebswirtschaftliche Steuerung Ihres Unternehmens im Zeitalter der Digitalisierung. Als Ausgangspunkt wird die Ist-Situation der Steuerung für Ihr Unternehmen anhand eines Online-Fragebogens erhoben.

Daten analysieren, Strategien entwickeln, Ziele formulieren, Entscheidungen treffen, Maßnahmenprogramme umsetzen, motivieren und Zielerreichung kontrollieren, das sind nur einige der Disziplinen, die Unternehmenslenker*innen beherrschen sollen. Aber die erfolgreiche Umsetzung erfordert Training, damit persönliche Meisterschaft als Unternehmer*in erreicht wird.

Wir geben das Rüstzeug, um Entscheidungen im Unternehmen besser treffen zu können. Die Inhalte des Kennzahlseminars (Modul I) werden vorausgesetzt. Menschen entscheiden in Unternehmen oftmals nicht rational, sondern vielfach emotional. Wann haben sogenannte „Bauchentscheidungen“ Vorteile und wann Nachteile? Ihr persönliches Entscheidungsverhalten und das in der Gruppe wird in Fallstudien simuliert, analysiert und mithilfe von Entscheidungsmethoden und Werkzeugen optimiert.

Schließlich wird ein Programm erarbeitet, damit Veränderungen im eigenen Unternehmen wirkungsvoller umgesetzt werden können. Dabei wird auf den Erkenntnissen aus Modul II aufgesetzt. Besonders in der Umsetzung zeigt sich gutes Management. Die konkretisierten Veränderungsprogramme und Veränderungsziele für das eigene Unternehmen werden in drei Online-Meetings (ca. 1 Std.) im Abstand von einigen Wochen im Anschluss an das Seminar nachgehalten. Dadurch bekommen die selbst gewählten Projekte eine Umsetzungsbeschleunigung.

Programm

- Diagnostik: Ist-Situation der Unternehmenssteuerung
- Strategie, Ziele, Planung und Führung, Aufbau eines Zielsystems für das eigene Unternehmen
- Entscheidungsmethoden, Daten, Psychologie bei Entscheidungen
- Digitale Transformation, Umsetzungsmanagement, Projektmanagement und Agilität
- Investitionen, Risiko, Wert des Unternehmens, Work-Life-Balance

Seminarleitung

Prof. Dr. Klaus Gutknecht

Ort

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Termin

09. – 13.09.2024 (5 Tage)

Online-Meetings nach dem Seminar als Follow-up und zum Transfer der Lerninhalte

Handelsmarketing in der Online- und Offline-Welt

Ein profundes Marketingwissen ist heute eine unverzichtbare Voraussetzung für das erfolgreiche Verkaufen im Handel. Marketingkonzepte geben Impulse und setzen sich mit den Interessent*innen und Kund*innen umfassend auseinander. Preis, Sortiment, Werbung, Verkauf, Verkaufspersonal und Ladengestaltung – die Welt des Handels ist vielfältig und konsequent auf die Wünsche und Bedürfnisse der Zielkund*innen auszurichten. Nicht das „Gießkannenprinzip“ darf das unternehmerische Marketing steuern, sondern eine gezielte Ausrichtung auf besonders interessante Zielgruppen, um die eigenen Unternehmensziele zu erreichen. Dabei gilt es, das eigene Handelsgeschäft zur unverwechselbaren Marke zu entwickeln.



In der Marketingwoche werden Vorträge mit Fallstudien und Gruppenarbeiten kombiniert. Dort, wo es notwendig und zielführend ist, kommen auch theoretische Ansätze nicht zu kurz. Dabei wird immer wieder auf den Erfahrungen, Herausforderungen und Aufgabenstellungen der Teilnehmer*innen aufgesetzt, um unmittelbar umsetzbare Ideen und Konzepte zu entwickeln. Jeder Teilnehmer und jede Teilnehmerin wird am Ende der Marketingwoche über eine Vielzahl von kurz- und längerfristig umsetzbaren Ideen zur Steigerung des eigenen Unternehmenserfolges durch zielorientiertes Marketing verfügen.

Programm

- Marktforschung mit kleinem Budget
- Erfolgreiche Marketingkonzepte für den mittelständischen Handel
- Marketinginstrumente erfolgreich einsetzen
- Ladengestaltung als Erfolgsfaktor
- Dialog- und Online-Marketing gezielt einsetzen
- Konzepte zur Kundengewinnung und -bindung

Seminarleitung

Prof. Dr. Ralf T. Kreutzer

Ort

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Termin

24. – 28.02.2025 (5 Tage)

Personalstrategie und Change-Management

Mittelständische Einzelhandelsunternehmen sind geprägt durch Menschen, die sich – im Idealfall – dafür begeistern, für ihre Kund*innen ein besonderes Einkaufserlebnis zu schaffen. Aus Sicht des Personalmanagements werden dafür Unternehmer*innen, Führungskräfte und Mitarbeiter*innen gebraucht, die klare Ziele gemeinsam verfolgen. Unerlässlich ist es daher, Ziele nicht nur an Mitarbeiter*innen zu kommunizieren, sondern die Stärken und Potenziale aller mithilfe einer ganzheitlichen Personalstrategie auch zu nutzen. Gerade für neue Strategien und Veränderungsprozesse bedarf es der Einbindung der Mitarbeiter*innen. Ein grundlegendes Verständnis der Personalfunktionen ist dabei genauso notwendig wie die Klarheit der eigenen Rolle im Unternehmen.



In diesem Seminar werden daher Persönlichkeitsthemen aus dem zweiten Modul wieder aufgegriffen, um die Rolle als Führungskraft zu reflektieren und Ansatzpunkte zur Verbesserung zu bieten. Mittels typischer Herausforderungen im Personalmanagement mittelständischer Einzelhandelsunternehmen lassen sich durch gemeinsame Analyse und Erfahrungsaustausch Optimierungspotenziale erkennen und bisherige Vorgehensweisen hinterfragen.

Fallstudien sowie Teilnehmerfälle ermöglichen zudem, durch Erprobung (z. B. in Gesprächsübungen) mehr Sicherheit bei der Personalführung zu gewinnen und die eigenen Handlungsmöglichkeiten zu erweitern.

Programm

- Personalmarketing und -auswahl professionell gestalten
- Besonderheiten der Personalführung und -strategie in Familienunternehmen
- Führung und Mitarbeitergespräche: Kontinuität und Klarheit der eigenen Rolle
- Fallen des Arbeitsrechts und wie man nicht hineintappt
- Zielvereinbarung und Beurteilung
- Motivation durch Geldanreize?
- Die Entwicklung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen als Unternehmeraufgabe
- Change-Management und lernende Organisation
- Zusammenführung: die eigene Personalstrategie entwickeln – konkrete Ziele formulieren und angehen

Seminarleitung

Prof. Dr. Heike Schinnenburg
Prof. Dr. Christina Rothhaar

Ort

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Termin

07. – 11.07.2025 (5 Tage)

Präsentation und Besprechung der Projektarbeiten

In diesem zweitägigen Abschlussteil des Qualifizierungsprogramms „Unternehmensführung im Handel“ stehen die im Seminarverlauf formulierten unternehmensbezogenen Projektarbeiten im Mittelpunkt. Nach einem intensiven Bearbeitungsprozess, der sich über den gesamten Seminarzeitraum vollzieht und der von den verschiedenen Referent*innen unterstützt und begleitet wird, stellen in dieser abschließenden Einheit alle Teilnehmer*innen ihre Ergebnisse vor. Diese werden gemeinsam diskutiert und es erfolgt ein direktes und individuelles Feedback. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass für jedes mitwirkende Handelsunternehmen spezifische und umsetzbare Verbesserungsvorschläge erarbeitet werden.



Seminarleitung

Prof. Dr. Dirk Funck

Prof. Dr. Heike Schinnenburg

Ort

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Termin

05./06.11.2025 (2 Tage)

Bewerbungsschluss

15.01.2024

Das Auswahlgespräch findet
am **02.02.2024** statt.

**Detaillierte Informationen
zum Bewerbungsverfahren**
finden Sie auf den [Seiten 86/87](#).

Max. 12 Teilnehmer*innen





FÖRDERBEREICH

E-Commerce & Technologie

Datenexpert*in im E-Commerce – Zertifizierte Weiterbildung

Daten sind der Goldschatz für jedes Cross-Channel- oder E-Commerce-Unternehmen. Diesen Schatz heben die meisten Unternehmen viel zu wenig. Es fehlt an Knowhow und (Nachwuchs-)Führungskräften sowie Leuten im Unternehmen, die Daten systematisch aktivieren, aufbereiten und nutzen können. Die Digitalisierung macht es zu einer unverzichtbaren Kompetenz, dass Führungskräfte im Unternehmen ihren Datenbedarf klar und realistisch benennen können. Denn gute Daten sind die Grundlage für gute Entscheidungen. Es werden Datenexpert*innen benötigt, die etwas vom Geschäft verstehen und verfügbare Datenwerkzeuge dafür anwenden können. Mittelständische Handelsunternehmen haben es jedoch als Arbeitgeber schwer, qualifiziertes und erfahrenes Personal zu gewinnen, um diesen so wichtigen Bereich zielgerichtet und erfolgreich auszubauen. Die Datenexpert*in-Weiterbildung vermittelt deshalb das erforderliche Praxis-Knowhow.

Die entscheidungsorientierte Betrachtung von Daten für den Handel ist die Ausgangsbasis, um die richtigen Datenbestände überhaupt nutzen zu können. Anwendungsfälle in den Bereichen Kundenwerte/Kundendaten bzw. CRM, (Online-)Kaufprozesse, Sortiment/Produkte u. v. m. werden aufgegriffen.

Diese Weiterbildung ist eine Kombination aus Online-Training und Coaching. Das Programm findet an **insgesamt 14 Schulungstagen** statt, davon entfallen **10 Schulungstage auf Online-Seminartage** mit Schulungssessions nachmittags und Zeit für Vorbereitungsaufgaben sowie Übungen am Vormittag. Der Beginn und der Abschluss finden jeweils **1,5-tägig als Präsenzphase** in einem Seminarhotel in Bayern statt. Zwischen den Modulen setzen die Teilnehmer*innen das erlernte Wissen unmittelbar nutzbringend im eigenen Unternehmen um – begleitet durch Aufgabenstellungen und Bewertungen durch das Coachingteam.

Am Ende des Programms erfolgt bei bestandener Abschlussprüfung eine praxisrelevante Zertifizierung durch den führenden E-Commerce-Verband bevh (Bundesverband E-Commerce und Versandhandel). Die Zertifizierung wird durch eine Mindestpräsenz von 80 % und eine bestandene Abschlussprüfung erworben.

Programm

- Daten als Grundlage für Managemententscheidungen im Handel
- Psychologische Fallen datenbasierter Entscheidungen
- Zielsteuerung mit Daten
- Anwendungsfelder für E-Commerce/ Cross-Channel (Kundenwert, CRM)
- Webanalytics, Conversion-Optimierung und Usability
- Datenqualität, Aussagekraft und Gütekriterien
- Datenvisualisierung, Dashboarding, Looker Studio
- Managementorientierte Datenaufbereitung, Business Intelligence mit PowerBI
- Anwendungen KI

Weiterbildungslaufzeit

Insgesamt 6 Module:

1,5 Kickoff-Tage im April 2024 und **Abchluss** im September 2024 in Präsenz

4 Blockveranstaltungen

mit jeweils 2 oder 3 halbtägigen Online-Trainings im o. g. Zeitraum

Modulinhalte

- I. Kickoff-Tag: Mit Daten entscheiden**
Persönliches Kennenlernen in der Gruppe,
Definition individueller Datenprojekte;
Entscheidungsorientierung im Management,
Psychologie der Entscheidung

Präsenzphase:
(im Seminarhotel)
24.04.2024 ab 14.00 Uhr (Anreise)
25.04.2024 bis 18.00 Uhr

- II. Zielsteuerung mit Daten**
Performance-relevante Daten; KPI-Bäume,
Northstar-Metric; OKRs

**Online-Training und
Coaching, Networking:**
07./08.05.2024

- III. Einstieg: Arbeiten mit Daten**
Advanced Excel und Datenqualität;
Datenschutz

12./13.06.2024

- IV. Datenvisualisierung und Webdaten**
Data Storytelling und Dashboarding:
Web-Analytics (mit Fokus Google Analytics);
Dashboards mit Data Studio

25. – 27.06.2024

- V. Kundendaten**
Arbeiten mit Hypothesen; datengetriebene
Personas; PowerBI, CLV und RFM, KGM

11. – 13.09.2024

- VI. Abschluss: Vertiefung**
Psychologische Fallen bei Management-
entscheidungen, Wissen anwenden und
ausbauen in der Praxis; KI-Anwendungen

Präsenzphase:
(im Seminarhotel)
18.09.2024 ab 14.00 Uhr (Anreise)
19.09.2024 bis 18.00 Uhr

Ergebnispräsentation
Präsentation der unternehmensspezifischen
Projektarbeiten, Abschlussprüfung

Online:
26.09.2024



Zertifizierungspartner

Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh).

Zielgruppe

Unternehmer*innen bzw. unternehmerischer Nachwuchs (heutige/ zukünftige Top-Führungskräfte des Unternehmens), E-Commerce-Manager*innen aus Online- oder Cross-Channel-Unternehmen.

Voraussetzungen

Erwartet werden Engagement und die Bereitschaft, in kompakten Online-Lern- und Arbeitssessions den sehr praxisorientierten Lernstoff in der Gruppe zu reflektieren. Des Weiteren ist eine Affinität für das Thema Daten und Berechnungen sowie Einsatz von IT vorhanden. Excel-Kenntnisse sollten vorliegen. Darüber hinaus werden keine gesonderten Fachkenntnisse erwartet, da der Lernstoff so aufgebaut ist, dass sowohl die Basics als auch Expertenwissen komprimiert vermittelt werden.

Leitung

Henrik Larisch

Prof. Dr. Klaus Gutknecht

und das Team von elaboratum

Ort

Kickoff:

Yachthotel Chiemsee

Abschluss:

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Ein erstes Informations- und Auswahlgespräch findet voraussichtlich am **10.04.2024** statt.

Detaillierte Informationen

zu den 6 Modulen inkl. Terminüberblick sowie zum Bewerbungsverfahren finden Sie unter www.ridstiftung.de.

Bewerbungsschluss

22.03.2024

Max. 12 Teilnehmer*innen

**„Die Trainer haben einzigartig gut
zusammengearbeitet und ihren
Job übertroffen. Einfach klasse, wie sie
diesen Job leben und vermitteln.“**

Ines Senft, Lechner Floristik, Höchststadt

*„Wir haben bei diesem Seminar Klarheit bekommen.
Die eigentliche Arbeit beginnt ab jetzt.
Vielen Dank, liebe Rid Stiftung.*

Das Seminar hat mir sehr weitergeholfen.“

Birgit Wörl, Swing Flugsportgeräte GmbH, Landsberied

**„Sowohl der Ort als auch die
Referentin waren spitzenmäßig!
Die beiden Tage haben mich als jungen,
wilden Unternehmer vorangebracht,
inspiriert und gleichzeitig sehr motiviert.
Danke dafür!“**

Niklas Götz, Götz GmbH Forst- und Gartentechnik, Kammerstein

Im Personalmarkt führt E-Commerce zu einer sehr starken Nachfrage nach gut qualifizierten Mitarbeiter*innen, deren aktuelles Knowhow mehr denn je die Grundlage für den Geschäftserfolg ist. Mittelständische Handelsunternehmen haben es als Arbeitgeber schwer, hoch qualifiziertes und erfahrenes Personal zu gewinnen, um diesen so wichtigen Bereich zielgerichtet und erfolgreich auszubauen. Die E-Commerce-Manager*in-Weiterbildung vermittelt deshalb umfangreiches Management- und Praxis-Knowhow für den Ausbau des E-Commerce- und Cross-Channel-Geschäfts.

In einer 360-Grad-Sichtweise vermittelt die Weiterbildung tiefgehendes Wissen über erfolgreiches E-Commerce- und Cross-Channel-Management, über Frontend-, Shop- und App-Aspekte, Online-Marketing in all seinen Facetten, rechtliche Grundlagen im Online-Business, Zielsteuerung und Analytics sowie agile Managementmethoden. Ein besonderer Schwerpunkt liegt in der Umsetzung einer Cross-Channel-Strategie. Die kompakte Gestaltung in 6 Modulen über einen Zeitraum von 9 Monaten ermöglicht eine schnelle Einbindung des Programms in die betriebliche Praxis.

In einer Neuausrichtung des Programms besteht die Weiterbildung aus einer Kombination aus Online-Training und Coaching mit einem Kickoff-Tag in Präsenz und einer weiteren Präsenzphase. Das Programm umfasst **insgesamt 24 Schulungstage in 6 viertägigen Modulen**, davon entfallen **5 Module auf Online-Seminartage** mit Schulungssessions nachmittags und Zeit für Vorbereitungsaufgaben sowie Übungen am Vormittag. Das abschließende Modul findet als Präsenzphase in einem Seminarhotel in Bayern statt.

Zwischen den Modulen sind die Teilnehmer*innen im eigenen Unternehmen und setzen das erlernte Wissen unmittelbar nutzbringend für die Betriebe um – begleitet durch Aufgabenstellungen und Bewertungen durch das Coachingteam.

Am Ende des Programms erfolgt bei bestandener Abschlussprüfung eine praxisrelevante Zertifizierung durch den führenden E-Commerce-Verband bevh (Bundesverband E-Commerce und Versandhandel). Die Zertifizierung wird durch eine Mindestpräsenz von 80 % und eine bestandene Abschlussprüfung erworben.

Programm

- Website-Check, Geschäftsmodelle, Positionierung und Wirtschaftlichkeit
- OKRs und individuelles Coaching zum Begleitprojekt
- Grundlagen Marketingplanung (Budgetplanung, Channel-Allokation, Mediaplan) und Kampagnen-Management
- AI und Chatbots: verschiedene Bot-Typen und deren Einsatz, Grundlagen des Dialog-Designs und strategische Anwendungsmöglichkeiten von Generative AI (ChatGPT)
- Marktplatzstrategie
- Technischer Systemaufbau, Lastenheft-Briefing, Auswahl Shopsysteme und Dienstleister
- Produktdaten, Prozesse, ERP, Retouren, Kundendatenbank, Services
- Conversion-Rate-Optimierung und Live-Labor; User Research und Behavioral Design mit PsyConversion®
- SEO, SEA, Analytics, Affiliate, Display Advertising
- Social-Media-Marketing, Live-Shopping, E-Mail-Marketing
- Kundenbeziehungsmanagement (CRM)
- Rechtliche Grundlagen im E-Commerce
- E-Commerce-Zielsteuerung
- Tracking & Data Analytics
- Innovation und Change-Management, Projektmanagement und agile Arbeitsweisen, Selbstführung und Leadership

Weiterbildungslaufzeit

Insgesamt 6 Module:

1,5 Kickoff-Tage in Präsenz im Juni 2024

5 Blockveranstaltungen

mit 3 (Modul I) bzw. 4 x Online-Training im Zeitraum Juli 2024 bis März 2025

1 Modul als 4-tägige Präsenzveranstaltung im April 2025

Modulinhalte

Ia. Kickoff-Tag

Persönliches Kennenlernen in der Gruppe;
Einführung in Modul I: Business
Erfolgreich im E-Commerce und Cross-Channel-
Management, Projekte mit OKRs steuern

Präsenzphase:

1,5 Tage (im Seminarhotel)
19./20.06.2024

Ib. Fortführung: Business

Erfolgreich im E-Commerce und Cross-Channel-
Management (Grundlagen Marketingplanung
und Kampagnen-Management, AI und Chat-
bots, Marktplatzstrategie)

II. Frontend/Shop/App

Shop, App / mobile Webseite, IT-Systeme
planen, Dienstleister auswählen, Shop Usability
optimieren mit der PsyConversion®-Methode,
Kundenzentrierung

III. Online-Marketing I

Suchmaschinenmarketing (SEO und SEA),
Analytics, Affiliate-Marketing

IV. Online-Marketing II

E-Mail-Kampagnen, Social Media, Live-Shop-
ping, Kundenbindung durch überlegenes
Kundenbeziehungsmanagement (CRM)

V. Rechtliche Grundlagen

Online-Recht, E-Commerce-Zielsteuerung und
KPIs, Tracking und Data Analytics / BI



**Online-Training
und Coaching,
Networking**

VI. Agiles Management

Innovation, Projekt- und Change-Management,
agile Methoden, Leadership, Abschlussprüfung

Präsenzphase:

(im Seminarhotel)
07. – 10.04.2025



Zertifizierungspartner

Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh).

Zielgruppe

Unternehmer*innen bzw. unternehmerischer Nachwuchs (heutige/ zukünftige Top-Führungskräfte des Unternehmens) aus Online- oder Cross-Channel-Unternehmen.

Voraussetzungen

Erwartet werden Engagement und die Bereitschaft, in kompakten Online-Lern- und Arbeitssessions den sehr praxisorientierten Lernstoff in der Gruppe zu reflektieren. Des Weiteren ist eine Affinität für das Thema E-Commerce hilfreich. Darüber hinaus werden keine gesonderten Fachkenntnisse erwartet, da der Lernstoff so aufgebaut ist, dass sowohl die Basics als auch Expertenwissen komprimiert vermittelt werden.

Leitung

Mirko Lauer

Prof. Dr. Klaus Gutknecht

und das Team von elaboratum

Ort

Kickoff:

Gut Sonnenhausen, Glonn

Abschluss:

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Ein erstes Informations- und Auswahlgespräch findet voraussichtlich am **18.04.2024** statt.

Detaillierte Informationen

zu den 6 Modulen inkl. Terminüberblick sowie zum Bewerbungsverfahren finden Sie unter www.ridstiftung.de.

Bewerbungsschluss

22.03.2024

Max. 12 Teilnehmer*innen

*„Ich bin nach jedem Seminar
extrem inspiriert und sehr dankbar
für diesen unbezahlbaren Support!“*

Dunja Bauer-Knopp, Zwirn & Zwille GbR, Eichstätt

*„Es war in allem perfekt und bot
wunderbare Impulse und Motivationen
für unsere Firma und mich.*

*Danke für Eure Arbeit und
die Förderungen für uns.“*

Christine Wolf, mehr als Mode!, Bad Rodach

*„Vielen Dank für das tolle Seminar.
Ich bin wieder total motiviert.
Das war auch dringend nötig nach
Corona. Irgendwie war die Luft raus.“*

Astrid Benkler, Benkler & Benkler GmbH, Altdorf-Eugenbach

Professionelles E-Mail-Marketing – Ziele, Erfolgsfaktoren, Umsetzung



Das E-Mail-Marketing ist auch im Social-Media-Zeitalter ein Werkzeug, auf das kein Einzelhändler und keine Einzelhändlerin verzichten sollte. E-Mails können und dürfen ganz offensiv verkaufen! Diese Chance sollten Sie nutzen.

Voraussetzung für ein wertschöpfendes E-Mail-Marketing ist zunächst eine rechtssichere Gewinnung der E-Mail-Adressen. Dann gilt es, spannende und für die Leser*innen relevante Inhalte zu präsentieren. Wichtig ist hierbei, dass Sie die richtigen Handlungsaufforderungen setzen. Im Online-Marketing werden diese Calls-to-Action genannt. Es sollte nicht heißen: „Hier klicken“, sondern viel besser „Jetzt regelmäßig spannende Angebote erhalten“. So können Sie den Erfolg Ihres E-Mail-Marketings systematisch steigern. Weitere Erfolgsfaktoren werden wir gemeinsam erarbeiten.

Programm

- Was kann E-Mail-Marketing leisten?
- Wie gelingt die rechtssichere Gewinnung von E-Mail-Adressen?
- Wie ist eine E-Mail optimal aufgebaut?
- Wie funktioniert ein E-Newsletter?
- Welche Calls-to-Action sollten eingesetzt werden?
- Welche Anforderungen sollte eine E-Mail-Software abdecken?
- Was sind die ersten Schritte für ein erfolgreiches E-Mail-Marketing?

Seminarleitung

Prof. Dr. Ralf Kreutzer

Ort

Das Seminar findet als Online-Training statt.

Termin

12.03.2024 (1 Tag)

Max. 15 Teilnehmer*innen

Videos mit dem Smartphone selbst produzieren – Perfekt für Social Media

Social Media wird immer wichtiger, um potenziellen Kund*innen einen authentischen Eindruck Ihres Geschäfts zu vermitteln. Mit Videos bekommen Sie heute mehr Reichweite, insbesondere auf Facebook, Instagram und TikTok. Als Einzelhändler*in können Sie so noch mehr Menschen erreichen und die Geschichte hinter Ihrem Geschäft besser erzählen. Und das ohne große Mehrkosten: Lernen Sie in diesem Workshop, wie Sie als Einsteiger*in Videos mit Ihrem Smartphone produzieren. Vorerfahrung ist nicht nötig.

Im Workshop behandeln wir alles, was Sie dafür brauchen: Was sind gute Video-Ideen für meinen Kanal? Wie erzähle ich Geschichten, damit meine Community gerne mit mir interagiert? Wie drehe und schneide ich das selbst?

An zwei Tagen in Präsenz werden Sie schon einige kurze Übungsvideos unter Anleitung des Trainers produziert haben. Danach haben Sie eine Woche Zeit, ein Video in Ihrem Geschäft zu produzieren und das Gelernte noch mal anzuwenden. Diese Videos schauen wir uns dann in einem halbtägigen Webinar an und werten sie gemeinsam aus.



Voraussetzungen

Die Teilnehmer*innen müssen ein eigenes Smartphone mitbringen, welches noch genug Speicherplatz für die Übungsvideos hat. Vorab müssen sie zwei Apps selbst kaufen und installieren: **die Kamera-App Filmic Pro (ca. 16 Euro einmalig)** und die **Schnitt-App Luma Fusion (ca. 35 Euro einmalig)**. Mit diesen Apps werden wir dann professionell Videos produzieren. Der Seminarleiter bringt außerdem Zusatztechnik mit, die die Teilnehmer*innen bei den Übungen ausprobieren können (Mikrofone, Gimbals, Licht, Stative).

Programm

- Theorie: schöner Bildaufbau, Dramaturgie, Storytelling
- Gemeinsames Ausprobieren der Technik: Smartphone-Apps, Stative, Gimbals, Mikrofone
- Praktische Übungen: vom ersten Ausprobieren bis zum ganzen Videobeitrag
- Videoschnitt am Smartphone
- Gemeinsame Auswertung der Übungsfilme
- Individuelles Feedback vom Trainer, das die Teilnehmer*innen optimal beim Lernprozess unterstützt
- Beratung, welche Technik Sie für Ihr Geschäft anschaffen können im Rahmen Ihres Budgets

Seminarleitung

Clemens Hirmke

Orte

Teil I: Le Méridien, München

Teil II: Online

Termine

Teil I: 14./15.03.2024 (2 Tage)

Teil II: 22.03.2024 (vormittags)

Max. 8 Teilnehmer*innen

Beitrag für beide Seminarbausteine pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 29,96 Euro

Videodreh mit dem Smartphone – Workshop für Fortgeschrittene

Im Workshop lernen Sie, wie Sie mit dem Smartphone die komplette Videoproduktion durchführen. Keine Angst, es gibt keine stundenlangen Theorie-Vorträge, sondern die Teilnehmenden lernen anhand von eigenen Videoprojekten. Das Seminar richtet sich an Händler und Händlerinnen, die schon Videos für Social Media mit dem Smartphone produziert haben. Im Seminar lernen Sie den Umgang mit einer professionellen Film-App und einer App für Schnitte. Beide Apps sind ein großer Bestandteil des Seminars.

App für den professionellen Videodreh:

Cinema P3 (Preis: ca. 10 Euro einmalig)

App für den professionellen Videoschnitt:

Luma Fusion (Preis: ca. 35 Euro einmalig)

Der Seminarleiter hat viele Praxisübungen im Gepäck, die den Teilnehmer*innen Schritt für Schritt den ganzen Prozess der Videoproduktion zeigen. Vom Schreiben der kurzen Konzepte bis hin zur Formatentwicklung und der Videoproduktion. An zwei Tagen sollen im Praxisseminar viele Videos entstehen, die auch direkt auf den Kanälen gepostet werden können. Die Teilnehmer*innen können gerne auch eigene Produkte mitbringen, die wir dann mit dem Handy gekonnt in Szene setzen. Es gibt Praxisbeispiele von den gängigen Social-Media-Plattformen Instagram, Facebook und TikTok. Die Videos der Teilnehmer*innen werden individuell an die jeweilige Plattform angepasst. Dabei unterstützt der Seminarleiter bei technischen und inhaltlichen Fragen. Im Seminar wird vor allem viel an Formaten gearbeitet.



Wer sich technisch mit dem Smartphone noch nicht sicher ist, sollte zuerst das Seminar für Anfänger besuchen. Nach jeder Videoübung gibt es ausführliches Feedback aus der Gruppe und vom Seminarleiter.

Wir passen alle Inhalte individuell an Ihren Betrieb an. Gerne können Sie im Vorfeld auch die Links Ihrer Social-Media-Kanäle teilen, sodass sich der Seminarleiter direkt mit Feedback an Sie wenden kann.

Programm

- Theorie: Storytelling, Formatentwicklung, szenischer Videodreh und Schnitttheorie
- Arbeiten mit professionellen Kamera- und Schnitt-Apps
- Testen von professionellem Zusatzequipment wie externen Mikrofonen, Stativen und Gimbal (wird vom Seminarleiter gestellt)
- Viele gemeinsame und individuelle Drehübungen (z. B. Interview führen, Personen begleiten, szenisch drehen)
- Videoschnitt und Hilfestellung des Trainers
- Erstellen von Videos für die Social-Media-Kanäle
- Gefahren bei den Musikrechten
- Brainstorming und Entwicklung für weitere Videoideen
- Online-Auswertung der produzierten Videos

Seminarleitung

Clemens Hirmke

Orte

Teil I: Le Méridien, München

Teil II: Online

Termine

Teil I: 12./13.06.2024 (2 Tage)

Teil II: 19.06.2024 (vormittags)

Max. 8 Teilnehmer*innen

Beitrag für beide Seminarbausteine
pro Teilnehmer*in für die Verpflegung:
29,96 Euro

Social Media Manager*in – Ein Seminar mit Zertifikat



Professionelles Social-Media-Knowhow ist heute auch im Einzelhandel gefragter denn je. Denn: Wie kein anderes Medium ermöglichen Facebook, Instagram & Co. es Ihnen, eine enge Beziehung zu Ihren Kund*innen aufzubauen und deren Bedürfnisse genau kennenzulernen. Zudem sind die verschiedenen Kommunikations- und Marketing-Maßnahmen auf Social Media äußerst kosteneffizient.

Doch wie können Sie Social Media nutzen, um noch mehr Besucher*innen in Ihren Shop (ob stationär oder online) zu bringen? Wie hilft Ihnen die richtige Content-Strategie dabei, Neukund*innen zu gewinnen und die Verkaufszahlen zu steigern? Und wie intensivieren Sie mit gutem Community Management die Bindung zu Ihren Stammkund*innen?

Das Seminar qualifiziert Sie in kompakter Form zum/zur Social Media Manager*in und unterstützt Sie dabei, soziale Medien im stationären Einzelhandel optimal einzusetzen.

Zertifizierungspartner

Zertifizierung durch die Akademie der Deutschen Medien GmbH.

Zielsetzung

Das Seminar vermittelt die wesentlichen Kompetenzen für die Tätigkeit als Social Media und Community Manager*in im Einzelhandel. Die Teilnehmer*innen erhalten das nötige Praxiswissen für den Umgang mit den neuesten Social-Media-Plattformen, für die Planung von Kampagnen und den Aufbau von Communitys.

Methoden

Diskussion, Referat, Präsentation, Fallanalysen aus dem Einzelhandel, Besprechung von Praxisfällen der Teilnehmer*innen und Aufbau von Communitys.

Zielgruppe

Einzelhändler*innen, sowohl Geschäftsführer*innen als auch Marketingverantwortliche und Mitarbeiter*innen, die künftig Social Media für ihren Shop (ob stationär oder online) nutzen oder ihren bestehenden Social-Media-Auftritt optimieren wollen.

Programm

- Social Media im Einzelhandel – Überblick und Marktanalyse
- Social-Media-Strategie entwickeln und umsetzen
- Ziele erreichen mit Social Media
- Community Management und Erfolgsmessung
- Rechtliche Rahmenbedingungen und Leitfäden für Social Media
- Trend-Updates in Form von Fachreferaten

Seminarleitung

Margarete Arlamowski

Ort

Le Méridien, München

Termin

06.–08.05.2024 (3 Tage)

Max. 15 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 59,92 Euro

Social Commerce – Shopify-Shop optimieren und mit Instagram verzahnen

In diesem Seminar geht es um den Ausbau eines Shopify-Shops und die Verzahnung mit Social Media wie Instagram, Facebook etc. Wir zeigen detailliert auf, wie Sie einen Shopify-Online-Shop erfolgreich(er) nutzen. Auch wenn Sie vor der Shop-Entscheidung stehen, bringt Ihnen das Seminar detaillierte Einblicke und wertvolle Erkenntnisse. Wir teilen zahlreiche Tipps und Tricks, die zu beachten sind, bspw. die Verbesserung der Strukturierung des Online-Shops, die Produktpräsentation oder etwa den effizienten Import von Produktdaten.

Social Commerce bedeutet aber auch, dass der Online-Shop ein Element in der gezielten Ansprache Ihrer Kund*innen ist, etwa über Social-Media-Kanäle. Für Händler*innen, Hersteller und Marken bieten sich dadurch zahlreiche neue Möglichkeiten, ihre Produkte und Services zu bewerben und zu verkaufen. Wie kann man gezielt Social-Media-Kampagnen aufsetzen und mit dem Online-Shop verzahnen, also die „Customer Journey“ unterstützen? Anhand von zahlreichen praktischen Beispielen erarbeiten wir die besten Möglichkeiten.



Sie erhalten detaillierte praktische Einblicke sowie auch die nötigen konzeptionellen Hinweise zur Vorgehensweise. Ein Seminar mit sehr hohem praktischem Nutzen. Zwischen Teil I und Teil II ist die Bearbeitung individueller, konkreter Umsetzungsaufgaben und Coaching vorgesehen.

Programm

- Potenziale des Ausbaus eines Shopify-Shops. Kurzer Vergleich zu anderen Shop-Systemen wie Shopware etc.
- Praktische Erfolgsbeispiele
- Customer Journey und Umsetzung im Shop
- Optimierung der Seitentypen Home, Kategorienseiten, Produktdetailseite, unter Berücksichtigung der Erkenntnisse der Verhaltenspsychologie (PsyConversion)
- Produktdaten und Verbindung mit anderen Systemen (WWS, PIM etc.)
- Einbindung von Contentseiten und Verzahnung mit dem stationären Geschäft, etwa über Events
- Social-Media-Verzahnung via Instagram, Facebook etc.
- Online-Vermarktung und Erfolgsmessung
- Zusammenarbeit mit Agenturen

Seminarleitung

Andreas Greipl

Prof. Dr. Klaus Gutknecht

Orte

**Teil I: Arabella Alpenhotel
am Spitzingsee**

Teil II: Online

Termine

Teil I: 11./12.06.2024 (2 Tage)

Teil II: 25.06.2024 von 13.00 Uhr
bis 19.00 Uhr

Max. 10 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in
für die Verpflegung: 29,96 Euro

Digitale Sichtbarkeit für mehr lokale Frequenz



Sie möchten sich digital besser und vor allem gezielter aufstellen? Sie wissen nicht so recht, wo und wie Sie gezielt beginnen sollten? Immerhin hat der Tag nur 24 Stunden und Online ist nicht Ihr Kerngeschäft.

In über 100 Online-Checks für Einzelhändler*innen hat Digital-Strategie und Online-Marketing-Experte Robert Hartl genau für diese Herausforderungen klare Lösungen erarbeitet. So erhalten Sie einen Überblick über die relevanten Online-Kanäle, deren Vor- und Nachteile sowie Ihren Stand. Im Anschluss wird erarbeitet, welche Kanäle mit welchen Zielen Sie am besten forcieren sollten. Sie lernen, worauf es jeweils ankommt, damit Sie Ihre Zeit lohnenswert einsetzen. Das Internet sollte Ihr bester „Vertriebsmitarbeiter“ werden.

Dank konkreter Checkliste kommen Sie bewusst und einfach ins Handeln. Fast alle Aufgaben können Sie im Anschluss an dieses Seminar selbst umsetzen. Soweit Sie Dienstleister bemühen, wissen Sie, worauf es ankommt.

Anhand konkreter Beispiele und praxiserprobter Methoden lernen Sie, wo Sie wie am besten ansetzen: für mehr digitale Sichtbarkeit für mehr lokale Frequenz.

Programm

- **Teilnehmersituation:**
Genutzte Online-Kanäle und Probleme
- **Überblick:** Digitale Nachfrage und Sichtbarkeit für Einzelhändler*innen
- **Google My Business/Business Profile:**
Tipps, wie Sie einfach gefunden werden
- **Website/Online-Shop:** Ja, nein, wie?
Worauf kommt es wirklich an?
- **Soziale Netzwerke:** Smart und mit wenig Aufwand erfolgreich einsetzen
- **Online-Marketing:** Was ist sinnvoll, was nicht?
- **Online-Recruiting:** Wie man online gute Mitarbeiter*innen findet
- **Newsletter:** Mächtig, wenn man weiß, worauf es ankommt
- **Datenschutz:** Messbarkeit, Einwilligungshürden und Abwägung
- **Fördermöglichkeiten:**
Wissen zahlt sich aus
- **Checkliste und Fragen**

Seminarleitung

Robert Hartl

Ort

B&O Parkhotel, Bad Aibling

Termin

17./18.06.2024 (2 Tage)

Max. 15 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 29,96 Euro

Heben Sie das Potenzial Ihrer Bestandskund*innen und bauen Sie langfristige Beziehungen auf.

Viele Handelsunternehmen investieren hohe Budgets in die Gewinnung von Neukund*innen und vernachlässigen konsequent ihre Bestandskund*innen. Dabei ist der Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Zukunftssicherung Ihres Unternehmens.

Welche Strategie haben Sie, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen? Mit welchen Maßnahmen begeistern Sie Ihre Kund*innen, dass diese wiederholt bei Ihnen kaufen? Wie kundenorientiert ist Ihr Unternehmensauftritt nach außen?

Wir unterstützen Sie, diese Fragestellungen zu beantworten und Ihr Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management) zu strukturieren und auf Basis von Daten aufzubauen. Wir setzen individuell an Ihrem aktuellen Status an und identifizieren die größten Hebel, die für Ihr Unternehmen am relevantesten sind. Typischerweise sind dies die in der folgenden Grafik zusammengefassten Themenstellungen:



Wir analysieren gemeinsam mit Ihnen Ihre Daten, Kundenbedürfnisse, Prozesse und Systeme und entwickeln darauf aufbauend personalisierte und conversion-optimierte Kundeninteraktionen. Die im Rahmen des Coachingprogramms erarbeiteten Maßnahmen und Konzepte sind für die teilnehmenden Unternehmen eine wertvolle Basis für eine kontinuierliche Stärkung der Kundenbindung weit über das Coachingjahr hinaus.

Dieses Programm wendet sich an Omnichannel-Handelsbetriebe und an Pure Player im E-Commerce, die das volle Potenzial aus ihren Bestandskunden heben wollen. Die Betriebe sollten über eine gute IT-Infrastruktur und über Personalkapazitäten für den Ausbau einer Kundenbeziehungsstrategie verfügen. Anders als in klassischen Seminaren werden die Betriebe im Coaching aktiv über ein Jahr von einem Berteam unterstützt.

Programm

- Ist-Analyse Ihrer bestehenden Systeme und Prozesse im Kundenkontakt sowie Ihrer aktuellen Datenlandschaft (Kundendaten, Kauf-/Bestelldaten, Kommunikationshistorie etc.)
- Evaluation von Kundenbedürfnissen (z. B. durch Umfragen oder Fokusgruppen)
- Identifikation von Mustern und Zusammenhängen in den Kundendaten (z. B. Zielgruppen und Segmente)
- Definition von Hypothesen zu Ausbau und Optimierung der Kundeninteraktion
- Entwicklung konkreter Maßnahmen zur Initialisierung und Weiterentwicklung des Kundenbeziehungsmanagements (z. B. automatisierte Marketingkampagnen, Erhöhung der Ansprechbarkeit der Kunden, Messung der Kundenzufriedenheit, Aufbau Kunden-Dashboard)
- Anforderungen an zusätzliche Tools und moderne Kundeninteraktion erkennen
- Veränderungsprozesse im Unternehmen anstoßen (u. a. kundenzentrierte Einstellung und Verhalten der Mitarbeiter*innen fördern, kundenorientierte Strukturen und Methoden einführen)
- Definition der geeigneten Ausbaustufen individuell für Ihr Unternehmen (Zielgruppen, Prozesse, Systeme, Kundenbindungsprogramm ...)
- Die gemeinsamen Termine werden in Online-Videokonferenzen und in Präsenz durchgeführt

Die Berater und Beraterinnen verfügen über langjährige Leitungserfahrungen in führenden E-Commerce-/Cross-Channel-Unternehmen und im Customer Relationship Management (CRM). In gemeinsamen Workshops mit den teilnehmenden Unternehmen werden die wichtigsten Grundlagen, Instrumente, Analysen und Konzepte vorgestellt und in der Gruppe erarbeitet. Parallel dazu erfolgt das individuelle Coaching mit/in den Betrieben.



Bewerbung

Die Coachingprogramme gehören zu den langfristigen und intensivsten Förderprogrammen der Rid Stiftung. Daher wird ein hohes Engagement der teilnehmenden Unternehmer*innen erwartet.

Für dieses Programm müssen sich die Betriebe mit den unter www.ridstiftung.de herunterzuladenden Bewerbungsunterlagen bewerben. Die Bewerbung erfolgt durch die Unternehmensleitung.

Leitung

Jasmin Altenhofen

Prof. Dr. Klaus Gutknecht

Rosemarie Heringer

und das Team von elaboratum

Termin

Das Programm startet im Februar 2024 und läuft bis Ende 2024.

Ein erstes Informations- und Auswahlgespräch findet voraussichtlich am **29.** oder **30.01.2024** (jeweils vormittags) statt.

Aktuelle Informationen sowie den Bewerbungsbogen finden Sie unter www.ridstiftung.de.

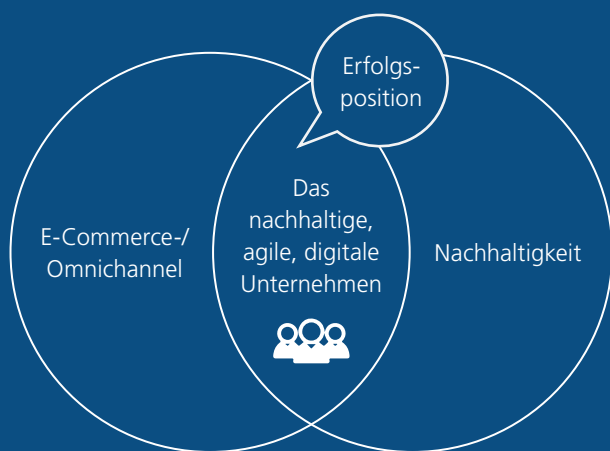
Bewerbungsschluss

20.01.2024

Max. 5 Teilnehmerbetriebe unterschiedlicher Branchen

Digitalisierung und Nachhaltigkeit verbinden – Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen

Die neuen erfolgreichen Unternehmen verbinden Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Dadurch treffen sie nicht nur den Bedarf der (zukünftigen) Kund*innen, sondern stiften auch Sinn („Purpose“) für die Mitarbeiter*innen. Durch die sinnstiftende Ausrichtung des Unternehmens gewinnen Sie Kund*innen, gute Mitarbeiter*innen und schaffen mit den richtigen Instrumenten eine nachhaltige, agile und digitale Transformation.



Wir unterstützen Sie, die richtige Zukunftsstrategie zu erarbeiten, dabei betrachten wir die o. g. Bereiche integriert. Über 70 % der Bürger*innen sagen, dass ethische Überlegungen fester Bestandteil ihrer Kaufentscheidungen geworden sind, die deutliche Mehrheit will künftig nachhaltiger leben und konsumieren. Ein besonderes Augenmerk liegt daher auf der nachhaltigen Positionierung Ihres Unternehmens. Wo stehen Ihre Mitarbeiter*innen? Welche Strategie sorgt für Aufbruchstimmung? Sparsamkeit, Effizienz und Vermeidung von Umweltbelastungen gehen häufig mit wirtschaftlichen Vorteilen einher. Diese Potenziale identifizieren wir mit Ihnen für Ihr Unternehmen. Dabei spielt die Digitalisierung eine sehr wichtige Rolle. Sie ist der entscheidende Hebel, um ein Wachstum zu erreichen, das umweltverträglich ist. Ergebnis ist nicht nur ein Konzept, sondern ein konkreter Umsetzungsplan (Roadmap), der durch unsere agile Methodik in die Realisierung kommt.

Programm

Die einzelnen Bausteine ergeben sich aus Ihrem spezifischen Bedarf:

- Kundenanalyse und kundenzentrierte Strategie im Kontext Nachhaltigkeit
- Mitarbeiter*innen & Purpose, sinnstiftende Positionierung für die bessere Gewinnung und Bindung von Mitarbeiter*innen, Diversität im Unternehmen
- Der Weg zur CO₂-Bilanz und zur Reduktion von Umweltbelastungen
- Nachhaltige, digitale Zukunftsstrategie im Spannungsfeld von „People – Profit – Planet“ (Stichworte ESG-Kriterien und Nachhaltigkeitskodex für den Mittelstand)
- Kosteneinsparungen durch Digitalisierung und Nachhaltigkeitsverständnis: Sparsamkeit im Unternehmen, bessere Prozesse, höhere Effizienz, höhere Produktivität, unwirtschaftliche Sortimentsbereiche identifizieren und eliminieren, Retourensenkung
- Wirkungsvolle Nachhaltigkeitskommunikation (No Green-Washing), Basis: Vertrauensarchitektur
- Nachhaltigkeit im Online-Shop und im Geschäft, d. h. digitales Instore-Marketing
- Veränderungsmanagement und Erfolgsfaktoren der agilen, nachhaltigen Unternehmensführung nutzen (bspw. Fokussierung durch Objectives and Key Results – OKRs – erreichen)
- Verzahnung aller Kanäle im Sinne von Omnichannel-Management, ggf. Technologie-Infrastruktur optimieren
- Roadmap und Erreichen konkreter Umsetzungserfolge

Die Berater und Beraterinnen verfügen über langjährige Erfahrungen in den Themenfeldern Digitalisierung, E-Commerce und Nachhaltigkeit. In einem Auftakt-Workshop (1,5 Tage) werden die wichtigsten Instrumente, Analysen und Konzepte vorgestellt, dann erfolgt das Coaching schwerpunktmäßig mit den Betrieben (auch teilweise als Online-Coaching), dazwischen finden 3 bis 4 Workshops statt. Hier profitieren Sie auch von den Impulsen der anderen teilnehmenden Unternehmen.



Bewerbung

Die Coachingprogramme gehören zu den langfristigen und intensivsten Förderprogrammen der Rid Stiftung. Daher wird ein hohes Engagement der teilnehmenden Unternehmer*innen erwartet.

Für dieses Programm müssen sich die Betriebe mit den unter www.ridstiftung.de herunterzuladenden Bewerbungsunterlagen bewerben. Die Bewerbung erfolgt durch die Unternehmensleitung.

Leitung

Prof. Dr. Klaus Gutknecht
und das Team von elaboratum

Termin

**Das Programm startet im Februar 2024
und läuft bis Ende 2024.**

Ein erstes Informations- und Auswahlgespräch findet voraussichtlich am **31.01.2024** statt.

Aktuelle Informationen sowie den Bewerbungsbogen finden Sie unter www.ridstiftung.de.

Bewerbungsschluss

20.01.2024

Max. 5 Teilnehmerbetriebe
unterschiedlicher Branchen



ACTION



- Contacts
- Globalization
- Relations



ENGAGE



Managing budgets to keep finances healthy.



↓ Investments ↓ Economics ↓ Strategy

MAR

TEA

International

- Effective
- Efficient



Strategy

FINANCE



Money ←



Th of w



FÖRDERBEREICH

Strategie & Marketing

ESG-Seminar für nachhaltigen Erfolg – Ein Seminar mit Zertifikat

Wir laden Sie herzlich zu einem außergewöhnlichen Managementseminar ein, das den Fokus auf ESG legt und Ihnen ermöglicht, die Zukunft Ihres Unternehmens nachhaltig zu gestalten. Seien Sie Teil einer bahnbrechenden Veranstaltung, bei der wir die Verbindung zwischen Umwelt, sozialer Verantwortung und guter Unternehmensführung erkunden.

ESG steht für Environmental, Social and Governance (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) und ist mehr als nur ein Schlagwort. Es ist die Triebkraft des Wandels, die die Geschäftswelt revolutioniert und einen nachhaltigen Erfolg ermöglicht. In unserem Managementseminar werden Sie nicht nur verstehen, warum ESG von entscheidender Bedeutung ist, sondern auch lernen, wie Sie es erfolgreich in Ihr Unternehmen integrieren können.



Die Trilogie des ESG-Seminars für Unternehmer*innen:

Teil I – Environment: ESG verstehen: Die Bedeutung von Umwelt, sozialer Verantwortung und guter Unternehmensführung für den Erfolg Ihres Unternehmens. Wie nachhaltig ist Ihr Unternehmen aufgestellt? Wo sind die wichtigsten Stellhebel?

Teil II – Social: Soziale Verantwortung und Unternehmensführung, Steuern zahlen und Gemeinwohl. Erfahren Sie, wie Sie durch ESG talentierte Fachkräfte anziehen und binden können.

Teil III – Governance: Integration von ESG in die Unternehmensstrategie. Lernen Sie die Schritte und Methoden kennen, um ESG-Prinzipien in die DNA Ihres Unternehmens einzubetten und wie Sie den Erfolg Ihrer ESG-Initiativen messen und transparent kommunizieren können.

Programm

Teil I: Environment

- Handlungsfelder und Umsetzungsplan
- Wachstumsmöglichkeiten: Veränderungen der Kundenpräferenzen, Preisbereitschaften erzeugen, Mehrwertstrategien für den Mittelstand
- Kostenmanagement und Nachhaltigkeit: Warum das sehr gut zusammengeht
- Umweltbelastungen ermitteln, reduzieren, kompensieren
- Empfang und Unternehmensaustausch: Martin Bauer Group

Teil II: Social

- Marketing 5.0 und Nachhaltigkeit, Green-Claims-Verordnung, partnerschaftliches Lieferantenmanagement
- Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil im Personalmarketing (Employer Branding)
- Agiles Arbeiten, Teilhabe und Möglichkeiten der Mitarbeiterbeteiligung
- Empfang und Unternehmensaustausch: Neumarkter Lammsbräu

Teil III: Governance

- Anforderungen an Zielsetzung und Strategie-Formulierung gemäß Deutschem Nachhaltigkeitskodex, B-Corporation etc.
- Gesellschaftsversammlung, Geschäftsführung und Compliance-Richtlinien, Aufgaben eines Beirats
- Messung und Berichterstattung von ESG-Kennzahlen



Unsere Referenten werden Sie durch inspirierende Vorträge und interaktive Workshops führen. Sie sind Experten auf dem Gebiet von ESG. Sie werden praktische Einblicke in bewährte Methoden erhalten, um ESG in Ihr Unternehmen zu integrieren und gleichzeitig positive Auswirkungen auf die Umwelt und die Gesellschaft zu erzielen. Darüber hinaus werden wir Fallstudien erfolgreicher Unternehmen präsentieren, die ESG-Prinzipien erfolgreich umgesetzt haben und dadurch sowohl ihre Rentabilität steigern als auch ihre Wirkung auf die Welt verbessern konnten.

Zum Abschluss des Seminars erhalten Sie das Zertifikat für moderne ESG-Unternehmensführung, nach einer Abschlusspräsentation von Ihnen. Die Basis dazu bildet die ESG-Messung. Sie zeigt, wo Sie nach Einschätzung Ihres Teams stehen und wie sich das Unternehmen nachhaltig weiterentwickeln sollte. Das innovative Messinstrument dazu hat Prof. Gutknecht entwickelt, es heißt ESG-perceived.

Seminarleitung

Prof. Dr. Klaus Gutknecht
Otto Eichhorn

Orte

Teil I: Hotel Freihof, Prichsenstadt
Teil II: Berghotel Sammüller, Neumarkt
Teil III: Arabella Alpenhotel, Spitzingsee

Termine

Teil I: 05./06.03.2024 (2 Tage)
Teil II: 01./02.08.2024 (2 Tage)
Teil III: 16./17.09.2024 (2 Tage)

Max. 9 Teilnehmer*innen

Beitrag für alle drei Seminarbausteine
pro Teilnehmer*in für die Verpflegung:
89,88 Euro

Große Marketingerfolge mit kleinen Budgets

Die Veränderung des Kaufverhaltens hin zu digitalen Kanälen fordert die stationären Einzelhändler*innen zunehmend heraus. Die Frage lautet, wie dem um sich greifenden „Showrooming“ entgegengewirkt werden kann. Dabei nutzen die Kund*innen unsere stationären Geschäfte quasi als „Showroom“, um dann im Internet zu bestellen. Um diesem Trend wirksam entgegenzutreten, müssen sich die stationär agierenden Einzelhändler*innen marketingmäßig neu ausrichten. Deshalb werden im Seminar überzeugende Ideen zur Gewinnung von neuen Kund*innen entwickelt, die auch bei kleinen Budgets erfolgreich eingesetzt werden können.

Zusätzlich gilt es, bewährte Methoden zur Bindung bestehender Kund*innen gezielt einzusetzen. Schließlich ist es häufig neunmal so teuer, einen neuen Kunden oder eine neue Kundin zu gewinnen, als bestehende zu halten. Hierzu werden einfach umzusetzende Maßnahmen vorgestellt und in der gemeinsamen Arbeit vertieft.



Wichtig dabei: Wir sollten keine Marketingmaßnahmen entwickeln, deren Erfolg wir nicht messen können. Deshalb werden alle erarbeiteten Maßnahmen daraufhin überprüft, wie auf einfachem Weg der Erfolg kontrolliert werden kann.

Das Seminar bietet viele Felder zur unmittelbaren Mitarbeit, damit Sie danach mit einem Blumenstrauß von Ideen am weiteren Erfolg Ihres Unternehmens arbeiten können.

Programm

- Wie können neue Kund*innen erfolgreich gewonnen werden? Was hat sich bewährt – und auf welche Maßnahmen sollte man eher verzichten?
- Wichtiger als die Neukundengewinnung ist häufig die Bindung bestehender Kund*innen – aber wie kann das gelingen? Welche Konzepte bieten sich auch für kleinere und mittelgroße Händler*innen an?
- Welche Herausforderungen haben Einzelhändler*innen heute zu meistern?
- Welche Investitionen, Kommunikation und welches Marketing lohnen sich? Wie kann ich die Erfolge einfach messen?

Seminarleitung

Prof. Dr. Ralf T. Kreuzer

Orte

Teil I: Hotel Allgäu Sonne, Oberstaufen

Teil II: Le Méridien, München

Termine

Teil I: 06.–08.03.2024 (3 Tage)

Teil II: 06.06.2024 (1 Tag)

Max. 14 Teilnehmer*innen

Beitrag für beide Seminarbausteine pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 74,90 Euro

Workshop CO₂-Fußabdruck ermitteln

Inmitten der globalen Klimaherausforderungen ist es für Unternehmen von entscheidender Bedeutung, ihren CO₂-Fußabdruck zu ermitteln und effektive Maßnahmen zur Reduzierung ihrer Umweltauswirkungen zu ergreifen. Unser Workshop bietet Ihnen das nötige Knowhow, um diesen Prozess erfolgreich zu gestalten und einen positiven Wandel in Ihrem Unternehmen zu bewirken.



Während dieser intensiven zwei Tage werden Sie nicht nur die Grundlagen des CO₂-Fußabdrucks kennenlernen, sondern auch praxisorientierte Tools und Techniken erhalten, um Ihre eigenen Emissionsdaten zu ermitteln und zu analysieren.

Der Workshop ist interaktiv und handlungsorientiert gestaltet. Unter Nutzung von Berechnungstools und Erfahrungswerten werden Sie den CO₂-Fußabdruck für Ihr Unternehmen ermitteln und verstehen, wie er sich auf Ihre Geschäftsaktivitäten auswirkt.

Aber es geht nicht nur um die Erfassung von Daten – wir werden Sie auch dabei unterstützen, wirksame und nachhaltige Lösungen zu identifizieren, um Ihren CO₂-Fußabdruck zu reduzieren. Von der Optimierung von Prozessen über die Nutzung erneuerbarer Energien bis hin zur Förderung einer klimabewussten Unternehmenskultur werden Sie Strategien entwickeln, die Ihr Unternehmen auf den Weg zu einer grüneren Zukunft bringen.

Dieser Workshop bietet Ihnen die einmalige Gelegenheit, sich mit anderen Unternehmen auszutauschen, die ähnliche Ziele verfolgen. Netzwerken Sie mit Gleichgesinnten, teilen Sie Herausforderungen und Erfolge und lassen Sie sich von den vielfältigen Perspektiven inspirieren.

Programm

- Vorbereitung: Zusammenstellung wichtiger Emissionsdaten anhand einer Checkliste und anhand von Rechentabellen
- Abgrenzung der Betrachtung: Scope 1, 2, 3
- Identifikation zentraler Handlungsfelder (Wesentlichkeit)
- Anforderungen an die überprüfbare Ermittlung von CO₂-Äquivalenten; mögliche Zertifizierungspartner
- Abschätzung bzw. erste Ermittlung des CO₂-Fußabdrucks für Ihr Unternehmen
- Maßnahmenplan zur CO₂-Reduktion: Einsparen, vermindern, kompensieren
- Mögliche Siegel und Kommunikationsstrategie bzgl. CO₂-Bilanz

Seminarleitung

Prof. Dr. Klaus Gutknecht
und das Team von elaboratum

Ort

Kloster Seeon

Termin

07./08.03.2024 (2 Tage)

Max. 6 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in
für die Verpflegung: 29,96 Euro

Shop fit for Future – Geschäfte, die begeistern

Online-Handel und Corona haben das Einkaufsverhalten von Konsument*innen stark verändert und den Einzelhandel vor eine Existenzfrage gestellt. Aus Unsicherheit sind viele Geschäftsräume in Totenstarre gefallen. Resultat: Viele Händler*innen haben unwissend ihre Kund*innen an sterile und blutleere Unternehmen wie Amazon und Co. verschenkt.



Es wird Zeit zum Aufwachen, denn Kund*innen sind Menschen und somit soziale Wesen mit dem Grundbedürfnis nach Freude, Emotion, Genuss und Kontakt mit anderen Menschen. Schon immer waren Märkte und Geschäfte ein sinnlicher Magnet aller Gesellschaften und Kulturen. Seit jeher sind es die menschlichen Atmosphären, die eine magische Anziehungskraft haben, um Kund*innen (und Mitarbeiter*innen!) zu gewinnen, zu halten und nachhaltig zu begeistern.

Doch wie sieht Ihr Geschäftsraum in Zukunft aus?

Das Seminar bietet die neuesten Erkenntnisse aus Neurobiologie, Wissenschaft und Architektur, verknüpft mit pragmatischen Tipps und Tricks, wie Sie Ihr Unternehmen – auch ohne großen finanziellen Aufwand – aus gestalterischer und verkaufpsychologischer Sicht optimieren. Der intelligente Abgleich von Ästhetik, menschlicher Psychologie und ökonomischer Strategie und die damit einhergehende positive Stimulation von Wahrnehmung, Empfinden, Verhalten und Entscheidung von Kund*innen und Mitarbeiter*innen – zur Steigerung von Sicherheit, Aufenthaltsqualität, Begeisterung, Loyalität, Anziehung, Produktivität und Umsatz. Denn: Handel ist die Begegnung von Menschen.

Erleben Sie drei unterhaltsame und lehrreiche Tage rund um Ihr Geschäft. Erinnern Sie Dinge, die Sie bereits gespürt haben, aber noch nicht beschreiben und umsetzen konnten. Erfahren Sie Motivation und Mut für Ihre Zukunft.

Programm

Handel ist Zukunft. Aus Tradition.

Wie sah Handel die letzten Jahrtausende aus und wie im letzten Jahrhundert? Was hat sich gewandelt und was ist geblieben? Welche Potenziale ergeben sich aus den aktuellen Krisen und welche Megatrends dienen dem stationären Handel für eine stabile Zukunft?

Wahrnehmung. Attribution. Entscheidung.

Wie trifft unser Gehirn eine Entscheidung, welche Prozesse spielen im Handel eine Rolle und wie können wir diese Prozesse steuern und eine Anziehungskraft erzeugen, sodass sich Kund*innen und Mitarbeiter*innen für mein Unternehmen entscheiden. Jetzt und in Zukunft.

Die 10 Gebote erfolgreicher Ladengestaltung.

Wo liegen die wichtigsten Berührung- und Kommunikationspunkte in stationären Handelsflächen und wie können diese pragmatisch und umsatzfördernd optimiert werden.

Seminarleitung

Stefan Suchanek

Ort

B&O Parkhotel, Bad Aibling

Termin

09. – 11.04.2024 (3 Tage)

Max. 12 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 59,92 Euro

Nachhaltiges Unternehmen und der Weg zur Zertifizierung

Mittelständische Unternehmen wirtschaften zumeist anders als Großkonzerne. Sie sind stärker regional verankert, häufig geprägt durch den Einfluss der Unternehmerfamilie, sind sehr mitarbeiterorientiert, haben häufig längerfristige Geschäftsperspektiven – vielfach sogar generationenübergreifend. All das sind Attribute der Nachhaltigkeit. Hinzu sollte die Betrachtung der Umwelt als unsere Lebensgrundlage kommen, was in mehr und mehr Betrieben gesehen wird. Wenn die Anstrengungen in der nachhaltigen Unternehmensführung professionell anhand von Prüfkriterien und Checklisten unter Beweis gestellt werden, kann das Unternehmen schrittweise die nachhaltige Qualität auch bestätigen lassen. Die Zertifizierung als nachhaltiges Unternehmen ist mehr als nur eine Auszeichnung. Sie ist ein Bekenntnis zu einer verantwortungsbewussten Geschäftsführung. Welche Zertifizierungen existieren und wie können Sie diese nach und nach erarbeiten, damit Ihre Kund*innen, Ihre Mitarbeiter*innen und das gesamte Unternehmen davon profitieren?

In diesem Managementseminar werden Sie nicht nur verstehen, warum eine solche Zertifizierung von entscheidender Bedeutung ist, sondern auch lernen, wie Sie Ihre Organisation erfolgreich darauf vorbereiten und den Zertifizierungsprozess erfolgreich durchlaufen können.

Wir stellen Ihnen bewährte Strategien und Tools vor, um Ihre Geschäftspraktiken nachhaltig zu gestalten und die Anforderungen der Zertifizierung zu erfüllen. Darüber hinaus werden wir Fallstudien erfolgreicher Unternehmen präsentieren, die bereits die Zertifizierung als nachhaltiges Unternehmen erreicht haben und dadurch sowohl ihre Performance als auch ihren gesellschaftlichen Einfluss nachhaltig verbessert haben.



Hinweis:

Sie erhalten im Seminar die Informationen als Voraussetzung für eine Zertifizierung (kein Zertifikat).

Programm

- Die Bedeutung der Zertifizierung als nachhaltiges Unternehmen
- Möglichkeiten der Zertifizierung: Klimaneutralität, Nachhaltigkeitssiegel und B Corporation, Ecovadis, Gemeinwohlökonomie, EMAS, Deutscher Nachhaltigkeitskodex etc.
- Implementierung einer nachhaltigen Unternehmenskultur
- Nachhaltige Lieferketten und Partnerschaften, Code of Conduct
- Praktische Tipps für eine erfolgreiche Zertifizierung
- Kommunikation und Stakeholder-Engagement
- Beachtung der kommenden Green-Claims-Verordnung, Vermeidung von „Greenwashing“
- Beispiel für die Zertifizierung eines Unternehmens
- Workshop zur Anwendung von Zertifizierungskriterien für Ihr Unternehmen

Seminarleitung

Prof. Dr. Klaus Gutknecht
Christoph Fischer

Ort

Tagung:
EM-Chiemgau, Stephanskirchen
Übernachtung:
Hotel Hirzinger, Söllhuben

Termin

14./15.05.2024 (2 Tage)

Max. 12 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 29,96 Euro

Storytelling – Der strategische Einsatz von Geschichten zur Vermittlung von Sinn, Identität und Werten im Unternehmen

Als Führungskraft im mittelständischen Einzelhandel steht man oft vor der Herausforderung, Mitarbeiter*innen zu motivieren und zu inspirieren. Wie bewegt man sie dazu, sich mit dem Unternehmen und seinen Werten zu identifizieren? Wie schafft man eine einzigartige Unternehmenskultur und findet einen Purpose, der auch Kund*innen nachhaltig begeistert? Die Antwort lautet: Storytelling!

Geschichten sind seit jeher ein zentrales Element der menschlichen Kommunikation und können auf vielfältige Weise inspirieren, informieren und verbinden.



Strategisches Storytelling kann mehr, als einen roten Faden bieten, eine erinnerbare Produktgeschichte erzählen oder die Vorzüge eines Produktes verständlich machen. Strategisch eingesetztes Storytelling stiftet Identifikation und wirkt nachhaltig nach innen und nach außen.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Geschichten als mächtiges Instrument einsetzen können, um Ihr Team zu begeistern und zu motivieren. Sie schaffen eine emotionale Bindung zwischen Ihren Mitarbeiter*innen und dem Unternehmen und können damit eine starke Unternehmenskultur aufbauen.

Dabei geht es nicht darum, eine Geschichte zu erfinden, vielmehr gilt es, die eine gemeinsame, allumfassende Geschichte zu finden und als verwendbare Ressource aufzubereiten. Diese Geschichte kommt von innen, authentisch aus der Historie und den Menschen Ihres Unternehmens.

Zielgruppe

Unser Seminar richtet sich an Unternehmer*innen und Führungskräfte und vermittelt praxisnahe Strategien und Techniken für den Einsatz von Storytelling in Ihrem Unternehmen. Sie lernen nicht nur, wie Sie Geschichten entwickeln und erzählen, sondern auch, wie und wo Sie diese strategisch einsetzen können.

Programm

- Die Macht des strategischen Storytellings: mit Geschichten Menschen gewinnen
- Geschichten schaffen Realität – Gestaltung der Organisationskultur
- Unsere Unternehmensgeschichte/Gründungsgeschichte
- Storytelling als wichtiges Tool in Veränderungsprozessen
- Steigerung von Führungsqualitäten durch Storytelling
- Wertevermittlung und Wissenstransfer mit Geschichten
- Kundenbindung: der Einfluss narrativer Muster auf die Beziehung zwischen Menschen und Marken/Unternehmen
- Wie Erlebnisse, Daten und Fakten zur Geschichte werden
- Archetypische Rollenbilder in Geschichten
- Von Hollywood lernen: das Geheimnis guter Drehbuchschreiber
- Die Heldenreise: Projekte und Prozesse mit Leben füllen
- Kreativitätstechniken – Handwerkszeug, um Ihre Geschichte zum Leben zu erwecken

Seminarleitung

Mag. Julia Pichler-Roßbach
Sarah Braun Ruivo Policarpo

Ort

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Termin

01. – 03.07.2024 (3 Tage)

Max. 16 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 59,92 Euro

Geschäftsmodellanalyse – Gut aufgestellt für die Zukunft!?

Der mittelständische Fachhandel steht vor erheblichen Herausforderungen. Zentrale Stichpunkte sind: Wachstum des Online-Handels, Entwicklung von Multichannel-Konzepten, demografische Veränderungen, Frequenz- und Zentralitätsverluste von kleinen und mittleren Städten, Fachkräftemangel, Nachfolgeregelungen und die Sicherstellung der Investitionsfähigkeit.

Zwei ausgewiesene Expert*innen für Handelsmanagement und Personalentwicklung arbeiten mit Ihnen und geben Ihnen Impulse für Ihre persönliche und strategische Weiterentwicklung. Lernen Sie Ihre Stärken, Schwächen und Potenziale als Unternehmer*in kennen und bewerten Sie die Perspektiven Ihres Geschäftsmodells. Wir schaffen dafür den Rahmen und geben den erforderlichen Input. Durch den vertrauensvollen Austausch untereinander bekommen Sie zusätzlich branchenübergreifendes Feedback. Alle Inputs werden an Ihren individuellen Rahmenbedingungen und Bedürfnissen ausgerichtet und sind jederzeit methodisch fundiert und erfahrungsbasiert.

Zielgruppe

Mittelständische Unternehmer*innen, Nachfolger*innen und Unternehmensgründer*innen im Einzelhandel.

Voraussetzung:

Die letzten beiden Jahresabschlüsse, die aktuelle BWA sowie ggf. bereits vorliegende ergänzende Kennzahlen und Erfolgsrechnungen werden im Vorfeld des Seminars zur Verfügung gestellt. Selbstverständlich werden alle Informationen streng vertraulich behandelt. Daten werden nur mit Ihrer Zustimmung und ausschließlich im Seminarrahmen verwendet!

Bitte bewerben Sie sich mit einem Lebenslauf und einem kurzen **Motivations schreiben**, in dem Sie uns den Beweggrund für Ihre Bewerbung – gern auch mehrere – ausführen. (Welche Fragen bewegen Sie? Was erhoffen Sie sich von dem Seminar? Welche Perspektiven sehen Sie persönlich und für Ihr Geschäftsmodell? Was soll anders/besser/neu werden?)



Programm

- Analyse persönlicher Qualifikationen und Potenziale (u. a. Kompetenzen, Führungsqualitäten, Entscheidungsverhalten, Work-Life-Balance, Familienkonstellation)
- Geschäftsmodellanalyse auf Basis vergangener Jahresabschlüsse, aktueller Kennzahlen und einer Unternehmenspräsentation sowie im Rahmen intensiver Feedbackgespräche und im Austausch mit Kolleginnen und Kollegen anderer Branchen
- Abwechslungsreiche, methodisch vielfältige Seminargestaltung im Rahmen von Interviews, Präsentationen, Fallstudien oder auch Rollenspielen

Seminarleitung

Prof. Dr. Dirk Funck

Prof. Dr. Heike Schinnenburg

Ort

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Termin

15./16.07.2024 (2 Tage)

Max. 6 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 29,96 Euro

Millennials & Gen Z – verstehen und begeistern

Die Verständigung zwischen unterschiedlichen Generationen war schon immer schwierig. „Die Jugend liebt heutzutage den Luxus. Sie hat schlechte Manieren, verachtet die Autorität, hat keinen Respekt vor den älteren Leuten und schwatzt, wo sie arbeiten sollte.“, schrieb Sokrates bereits vor über 2400 Jahren.



Und auch heute zeigt sich ein ganz ähnliches Bild. Sowohl im Geschäfts- als auch im Familienalltag fühlt sich die neue Generation (Generation Y, Z) von den bisherigen Generationen nicht verstanden – und umgekehrt. Das fördert Spannungen im Team, im Führungsprozess, im familiären Zusammenleben und z.B. auch beim Übergabe- und Übernahmeprozess.

Wo verschiedene Generationen zusammentreffen, kommt es fast unweigerlich zu Konflikten. Dieses Seminar soll dabei helfen, Generationenkonflikte zu diagnostizieren und zu entschärfen, indem Vorurteile beseitigt und Erwartungen geklärt werden.

Ziel dieser Veranstaltung ist es, ein gegenseitiges Verständnis füreinander zu entwickeln, um ein effizientes und wertschätzendes Miteinander im Betrieb zu ermöglichen.

Durch die Auseinandersetzung mit den unterschiedlichen Werten, Bedürfnissen und Einstellungen der neuen Generation können Möglichkeiten gefunden werden, Rahmenbedingungen und auch eigene Verhaltensweisen bzw. den eigenen Führungsstil zu reflektieren und so anzupassen, dass für alle ein motivierendes Arbeitsumfeld entsteht. Aber nicht nur im eigenen Team spielt das Generationen-Thema eine wichtige Rolle – auch die Bedürfnisse der jungen Kund*innen haben sich geändert. Um im mittelständischen Einzelhandel nachhaltig erfolgreich zu bleiben, ist es notwendig, sich mit diesen neuen Herausforderungen auseinanderzusetzen und auf die neuen Bedürfnisse zu reagieren.

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Unternehmer*innen und Führungskräfte, die ihr Unternehmen für junge Mitarbeiter*innen und Kund*innen attraktiver gestalten wollen.

Programm

- Generationskonflikte: Wo sie entstehen und wie sie bewältigt werden können
- Überblick über die bisherigen Generationen: Was hat sie geprägt? Was ist ihnen wichtig?
- Merkmale der neuen Generationen Y und Z: Werte, Bedürfnisse, Einstellung zum Leben und zur Arbeit
- Was können (und sollen) die Generationen voneinander lernen?
- Motivation junger Mitarbeiter*innen: Was brauchen sie, um gut und effektiv arbeiten zu können? Wie kann ich sie gewinnen und halten?
- Gestaltungsmöglichkeiten einer wertschätzenden Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Generationen
- Konzepte für die Anpassung des Betriebs an die Bedürfnisse der neuen Generation von Kund*innen
- Schritte zu einem attraktiven Unternehmen für die neue Generation

Seminarleitung

Mag. Julia Pichler-Roßbach
Dr. Katharina Pernkopf

Ort

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Termin

17. – 19.07.2024 (3 Tage)

Max. 16 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in
für die Verpflegung: 59,92 Euro

„Ich hatte eine steile Lernkurve
und innerhalb drei Tagen ein ganz anderes
Verständnis für und von der Generation Z.
Dafür danke ich sehr.“

Petra Pohl, Buchhandlung erLesen, Würzburg

„Das Seminar mit Robert Hartl war klasse.
Locker aus der Praxis, **mit individuellen**
Hinweisen für jede*n Teilnehmer*in...
super verständlich und wenig Fachchinesisch!“

Axel Schöll, Schuh Schöll GmbH, Schweinfurt

„Sehr gut aufbereitete
und verständlich übermittelte Inhalte.
Der Trainer hat sehr lebendig vorgetragen.
Aus meiner Sicht ein perfektes Seminar!“

Kerstin Weinmeyer, Optik Schäfer-Nohe GmbH, Tauberbischofsheim

Die Herausforderungen einer sich wandelnden und zunehmend digitalisierten (Handels-)Welt machen es unabdingbar, den Ertrag zu sichern.

Nur wer seine Zahlen kennt und analysiert, kann sein Unternehmen erfolgreich führen, anpassen und auf kritische Situationen reagieren. Dazu ist es notwendig, sich mit seinen betriebswirtschaftlichen Daten auseinanderzusetzen, deren Zusammenhänge zu (er)kennen, die relevanten Kennzahlen zu identifizieren und die richtigen Schlüsse für das eigene Handeln zu ziehen – und das mit einem überschaubaren Zeitaufwand.

Das Coachingprogramm gibt Ihnen dafür das notwendige Rüstzeug an die Hand. Es beginnt bereits vor dem ersten gemeinsamen Seminartag mit individuellen Vorgesprächen, damit die Teilnehmerinnen und Teilnehmer inhaltlich vorbereitet starten können. In **zwei 2,5-tägigen Seminaren** erhalten sie einen umfassenden Überblick über praxisrelevantes betriebswirtschaftliches Wissen sowie wichtige Ertrags- und Liquiditätskennzahlen und deren Beeinflussungsmöglichkeiten. Sie lernen, die eigene betriebswirtschaftliche Situation einzuschätzen und maßgeschneiderte Handlungsansätze für das eigene Unternehmen abzuleiten. Dazu werden Controlling- und Steuerungsinstrumente vermittelt, um die Rentabilität zu steigern und nachhaltig erfolgreich am Markt zu agieren.

Das eintägige Einzelcoaching zum Praxistransfer für jedes einzelne Unternehmen kann je nach Bedarf zwischen den beiden Seminarblöcken oder im Anschluss an den zweiten Block stattfinden.



Programm

Block 1 – Betriebswirtschaftliche

Grundlagen:

- Ertragsfaktoren im Einzelhandel – Umsatz, Rohertrag und Kosten
- Kostenarten im Überblick
- Wichtige Leistungskennzahlen und ihre Einflussfaktoren
- Warenbestand, Lagerkennzahlen, Wareneinkauf und Wareneinsatz
- Praxisorientierte Fallbeispiele, Übungen und eigenständige Bearbeitung einer Praxistransferaufgabe

Block 2 – Betriebswirtschaftslehre

Advanced:

- Wiederholung der bisherigen Inhalte und Erläuterung Praxistransferaufgabe
- Überblick über Bilanz, BWA, SuSa und Betriebsvergleich
- Rentabilität und Liquidität: Anwendung des Gelernten anhand konkreter Fallbeispiele aus verschiedenen Branchen am Beispiel des Businessplan- und Controllingtools BBE Chefplan und mithilfe des BBE Liquiditätsplans
- Grundlagen der Investitions- und Finanzplanung
- Ertragsfaktoren von Online-Kanälen bzw. Online-Marktplätzen und deren Beeinflussung

Ein Coachingtag für unternehmensspezifische Fragen

Zielgruppe

Dieses Coachingprogramm richtet sich an alle Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungskräfte sowie Unternehmensnachfolgerinnen und -nachfolger, die ihre betriebswirtschaftlichen und unternehmerischen Kompetenzen erweitern und vertiefen möchten.



Bewerbung

Die Coachingprogramme gehören zu den langfristigen und intensivsten Förderprogrammen der Rid Stiftung. Daher wird ein hohes Engagement der teilnehmenden Unternehmer*innen erwartet.

Für dieses Programm müssen sich die Betriebe mit den unter www.ridstiftung.de herunterzuladenden Bewerbungsunterlagen bewerben. Die Bewerbung erfolgt durch die Unternehmensleitung.

Leitung

Florian Schöps

Dominik Nuss

Ort

Gut Sonnenhausen, Glonn

Termine

Block 1: 27.–29.02.2024 (2,5 Tage)

Block 2: 24.–26.09.2024 (2,5 Tage)

Bewerbungsschluss

19.01.2024

Max. 7 Teilnehmerbetriebe
unterschiedlicher Branchen (mit bis zu
2 Personen pro Unternehmen)





FÖRDERBEREICH

**Personalführung &
Persönlichkeitsentwicklung**



Menschen in exponierten Positionen sehen sich permanent mit Herausforderungen aus Beruf, Familie/Privatleben und auch durch die Gesellschaft konfrontiert.

Die persönlichen Ressourcen können sich bei Menschen, die permanent hoch beansprucht arbeiten, erschöpfen.

Dauerhafter Erfolg basiert, besonders in Zeiten steigender Beanspruchung und Leistungsdichte, auf einem verantwortlichen und bewussten Umgang mit sich selbst, seinen persönlichen Ressourcen und den Beziehungen zu anderen Menschen.

Mentale Selbstführung bedeutet:

- durch das Verändern eigener Wahrnehmungen, Bewertungen und Denkmuster die eigene Gesundheit, Motivation und Leistungsfähigkeit auch in beanspruchenden Situationen dauerhaft zu erhalten.
- mit einem gesunden Zeitmanagement die Ziele, die man erreichen will, auch zu erreichen.

Im Seminar lernen Sie:

- die Wechselwirkungen zwischen Ihrem persönlichen Leistungsvermögen und Ihrer Gesundheit kennen.
- die eigene Widerstandskraft gegen Beanspruchungen zu erhöhen und die persönliche Souveränität und Gelassenheit zu stärken.
- Ihre mentale Selbstführung zu verbessern und Ihre Fähigkeit zu trainieren, auch bei starkem äußerem Druck innerlich ruhig, konzentriert und souverän zu bleiben.
- Ihre (beruflichen) Beziehungen bewusster zu gestalten und sich so zeitliche und emotionale Entlastung zu schaffen.

Ihr Umgang mit Stress und hoher Belastung sowie Ihr Zeitmanagement werden auf Herz und Nieren geprüft und mögliche Verbesserungen erarbeitet.

Programm

- Selbststeuerung des Menschen – Grundlagen:
Wie Emotionen, Motivation und Stressreaktionen entstehen
- Methoden der mentalen Selbstführung – Umgang mit Stress:
Erkennen der eigenen Wahrnehmungs- und Denkmuster und der daraus entstehenden Bewertungsschemata
- Ihre Arbeitssituation aktiv gestalten – Zeitmanagement:
Durch funktionierende Beziehungen Kooperation erleichtern und durch bewusstes Gestalten der eigenen Zeit Druck reduzieren

Seminarleitung

Wolfgang Friedl

Ort

Gasthof Hirzinger, Söllhuben

Termin

14./15.03.2024 (2 Tage)

Max. 12 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 29,96 Euro

Führung durch Motivation: Motivierte Mitarbeiter*innen – Der Schlüssel zum Unternehmenserfolg

Zielsetzung

Im Einzelhandel kommt es ganz entscheidend auf die Motivation der Mitarbeiter*innen an: Motivierte Mitarbeiter*innen überzeugen und binden die Kund*innen, sie sind daher der Schlüssel für den Erfolg. Wie erreicht man eine hohe Mitarbeitermotivation? Wie geht man mit unmotivierten Mitarbeiter*innen um?

Führung durch Motivation ist ein wirkungsvolles Trainingsprogramm, das die wichtigsten Führungstools praxisnah vermittelt und die Teilnehmer*innen beim Aufbau eines motivierten und leistungsstarken Teams unterstützt. Die Teilnehmer*innen lernen, mit „Kopf, Bauch und Hand“ zu führen, motivierende Zielvereinbarungen zu treffen und mit Zielkonflikten umzugehen. Sie lernen, wie sich Emotionen und unbewusste Motive der Mitarbeiter*innen nutzen lassen.



Wir arbeiten mit diversen Fallbeispielen und verwenden Gesprächsleitfäden und Rollenspiele, um die persönliche Führungskompetenz der Teilnehmer*innen zu steigern. Außerdem erhalten die Teilnehmer*innen Feedback dazu, wie ihre Führung von anderen gesehen wird. Sie erkennen, was bereits gut läuft und wo es vielleicht Verbesserungsmöglichkeiten gibt.

Im Auffrischungsseminar gibt es einen intensiven Erfahrungsaustausch dazu, wie die Umsetzung des Trainings geglückt ist. Die Teilnehmer*innen werden dabei unterstützt, besonders schwierige Situationen aus der Praxis zu meistern.

Programm

- Das 3K-Modell:
Führen mit „Kopf, Bauch und Hand“
- Motivierende Ziele vereinbaren
- Zielkonflikte vermeiden
- Check-up-Gespräche führen
- Die Kraft unbewusster Motive nutzen
- Spaßfaktor und Flow-Erleben steigern
- Belohnungen finden, die intrinsisch motivieren
- Willensstärke der Mitarbeiter*innen steigern
- Inspirierend statt konventionell führen
- Authentisch sein, charismatisch wirken

Seminarleitung

Dr. Mirko Degener

Ort

Hotel Brauereigasthof, Aying

Termine

Teil I: 19. – 21.03.2024 (3 Tage)

Teil II: 17./18.09.2024 (2 Tage)

Max. 15 Teilnehmer*innen

Beitrag für beide Seminarbausteine
pro Teilnehmer*in für die Verpflegung:
89,88 Euro

Female Leadership – Wie weibliche Führungskräfte ihre Potenziale voll entfalten können

Zielsetzung:

Die Zielsetzung dieses Workshops ist es, den Teilnehmerinnen Strategien, Fähigkeiten und Werkzeuge zu vermitteln, um ihre Führungskompetenzen zu stärken und Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Durch die Vermittlung von Wissen und die Integration von Praxisübungen sollen die persönliche Handlungsfähigkeit sowie die Verhaltenskompetenzen der Teilnehmerinnen gestärkt werden, um eine effektive und authentische Führung zu ermöglichen.

Weiteres Ziel des Workshops ist es, die Teilnehmerinnen dabei zu unterstützen, ihre persönliche Marke zu entwickeln und ein Netzwerk aufzubauen. Darüber hinaus sollen die Teilnehmerinnen befähigt werden, innovative und digitale Führungstechniken zu nutzen und in Krisensituationen erfolgreich zu führen. Insgesamt soll der Workshop dazu beitragen, den Erfolg von Frauen in Führungspositionen zu fördern.

Zielgruppe

Frauen, die bereits eine Führungsposition innehaben bzw. eine solche anstreben und lernen möchten, Kommunikation strategisch einzusetzen, um ihre Ziele zu erreichen.



Programm

Tag 1:

- Frauen in Führungspositionen: Übersicht
- Klarheit über Person, Rolle(n) und Erwartungen erlangen
- Eine persönliche Marke aufbauen
- Karriereplanung

Tag 2:

- Als Führungskraft verbal und nonverbal kommunizieren
- Mitarbeiter*innen und sich selbst managen und motivieren
- Innovation und Kreativität
- Strategisches Denken und Planung

Tag 3:

- Führung mit emotionaler Intelligenz
- Inclusive Leadership
- Digitale Führung
- Führung in Krisenzeiten
- Wrap-up

Seminarleitung

Prof. Dr. Sonja Klose

Ort

B&O Parkhotel, Bad Aibling

Termin

20.–22.03.2024 (3 Tage)

Max. 12 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in
für die Verpflegung: 59,92 Euro

Führungslabor – Herausfordernde Führungssituationen besser meistern

Wahrscheinlich haben Sie im Laufe Ihres Lebens bereits Seminare besucht, Bücher gelesen und andere Medien genutzt, um Ihr Führungs-Knowhow zu erweitern.

Ihre heutige Führungskompetenz haben Sie aber auch praktisch erworben und unbewusste Verhaltensmuster (in Englisch: „Pattern“) ausgeprägt, die Sie nun mehr oder weniger automatisiert einsetzen, um Führungssituationen in Ihrem Betrieb zu meistern.

Gerade in herausfordernden oder besonders bedeutenden Führungssituationen liegen Erfolg und Misserfolg jedoch oft nahe beieinander. Im Seminar Führungslabor wollen wir deshalb der Frage nachgehen, wo Sie in solchen Situationen noch an Grenzen stoßen und wie Sie diese besser meistern können. Lernen Sie sich selbst und Ihre prägendsten Verhaltensmuster besser kennen, erproben Sie sich und professionalisieren Sie Ihr Verhalten.



Warum Labor?

Labor bedeutet, dass wir gemeinsam in einem geschützten Rahmen experimentieren, indem wir uns konkreten, herausfordernden Führungssituationen aus dem Einzelhandel stellen und diese als Fälle bearbeiten. Jeder Fall ist ein eigenes Labor, indem Sie sich ausprobieren, Ihre Erfahrungen austauschen, Input erhalten und diesen anwenden. Dabei kommen unterschiedliche Methoden zum Einsatz und es entsteht ein abwechslungsreiches und aktivierendes Trainingsformat, das Spaß macht!

Ein Teil der Situationen ist als Fallstudien vorbereitet. Sie können aber auch Fälle aus Ihrem Alltag einbringen, für die wir im Rahmen eines kollegialen Beratungsformats in der Gruppe konkrete Lösungen erarbeiten.

Auf Sie wartet ein eingespieltes Trainer-Duo, das in der Lage ist, schnell und flexibel in die Rolle von Seminarschauspielern zu schlüpfen und sich in verschiedene Situationen einzufinden.

Hinweis: Bitte kommen Sie in für Sie bequemer Kleidung, Anzug und Kostüm dürfen an diesen Tagen im Kleiderschrank bleiben.

Programm

- Einführung in die Arbeit an Verhaltensmustern und das Pattern-Training
- **Lab 1:** Teamansprache – Ambitionierte Ziele ausgeben und die Mannschaft motivieren
- **Lab 2:** Motivationsgespräch – Mitarbeiter*innen sind demotiviert und melden sich häufig krank
- **Lab 3:** Coaching on the Job – Beobachten und Feedback geben
- **Lab 4:** Konfliktgespräch – Mitarbeiter*innen halten sich wiederholt nicht an Vereinbarungen
- **Lab 5 & 6:** Kollegiale Beratung – Ihre eigenen Fälle, die Sie im Seminar thematisieren möchten

Seminarleitung

**Prof. Dr. Christian Innerhofer
Sebastian Anders**

Ort

B&O Parkhotel, Bad Aibling

Termin

16. – 18.04.2024 (3 Tage)

Max. 15 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in
für die Verpflegung: 59,92 Euro

Umgang mit schwierigen und emotionsgeladenen Gesprächspartner*innen

Emotionale Situationen werden Ihnen im Führungs- und Geschäftsalltag immer wieder begegnen. Wer viel mit Menschen zu tun hat, wird auch mit negativen Emotionen konfrontiert. Ob Sie Mitarbeiter*innen wegen Leistungsdefiziten ansprechen, Pünktlichkeit oder Serviceorientierung in Erinnerung rufen oder aufgebracht Kund*innen begegnen – idealerweise schaffen wir es, unsere eigenen Emotionen steuern zu können, um gelassen mit diesen Situationen umzugehen. Egal, ob es sich dabei um schwierige Telefonate, Beratungsgespräche, Reklamationen oder Mitarbeiter*innen- und Feedbackgespräche handelt – emotionale Gesprächspartner*innen erfordern einen besonderen Umgang und eine hohe Professionalität. Es ist wichtig, dass die Gesprächspartner*in aus der Emotion heraus und wieder in die Möglichkeit des logischen Denkens gebracht wird. Doch wie gelingt das, wenn der andere aufbrausend wird, abblockt, sich zurückzieht oder angreifend wird? Das Wissen über Funktionen unseres Gehirns und die Entstehung von Emotionen sind eine notwendige Grundlage, um gekonnt deeskalieren zu können.



Dieses Seminar gibt Ihnen umsetzbare Strategien zur Erweiterung der eigenen Handlungsspielräume an die Hand. Sie erlernen Strategien für einen angemessenen Umgang mit intensiven Gefühlen und Sie gewinnen mehr Klarheit über die dahinterliegenden Haltungen, Denk- und Verhaltensmuster. Sie erfahren, wie Sie auch in hitzigen Situationen deeskalieren und zu einer partnerschaftlichen und lösungsorientierten Ebene zurückfinden können.

Zielsetzung

- Die Entstehung von Emotionen und die dahinterliegenden Bedürfnisse und Werte verstehen
- Gelassen bleiben und die eigenen Emotionen managen können
- Hitzige Gespräche auf eine partnerschaftliche Ebene bringen können
- Deeskalierende und wirkungsvolle Gesprächstechniken erlernen

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte und (informell) führende Mitarbeiter*innen, die ihre Gesprächskompetenz erweitern, in emotionalen Situationen die Beziehungsebene stärken sowie selbst gelassen bleiben möchten.

Programm

- Entstehung von Emotionen und dahinterliegenden Bedürfnissen und Werten
- Die Funktionen unseres Gehirns – das emotionale und logische Zentrum als Gegenspieler
- Stärkung der Gesprächskompetenz für schwierige Gespräche und emotionale Gesprächspartner*innen – Deeskalationstechniken
- Umgang mit eigenen Emotionen
- Partnerschaftliche Kommunikation
- Mimische Signale richtig aufnehmen
- Lösungsorientierung statt Ärger, Mitgefühl statt Mitleid

Seminarleitung
Birgit Schäfer

Ort
Posthotel Hofherr, Königsdorf

Termin
22./23.04.2024 (2 Tage)

Max. 12 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 29,96 Euro

Mitarbeiter*innen gewinnen und binden

Die Rekrutierung und Bindung von qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist eine der größten Herausforderungen für den Einzelhandel. Die Branche leidet unter einem Fachkräftemangel, der sich durch die veränderten Rahmenbedingungen seit Mitte 2020 noch verschärft hat. Lange Öffnungszeiten, Samstagsarbeit und die starke Konkurrenz in den Städten, aber auch mit Industriebetrieben machen es schwer, junge Menschen für eine Ausbildung im Handel zu begeistern. Viele Ausbildungsplätze bleiben unbesetzt, viele Betriebe müssen aufgrund von Personalmangel ihre Öffnungszeiten reduzieren – einige sogar schließen.

Um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren, müssen Einzelhändler*innen eine klare und überzeugende Arbeitgebermarke entwickeln und kommunizieren. Dabei geht es nicht nur um das Angebot von Gehalt und Benefits, sondern auch um die Werte, die Kultur und die Vision des Unternehmens: Eine gute Arbeitgebermarke mit definierten Unternehmenswerten stärkt das Unternehmensimage nach innen und außen.



In diesem Seminar erhalten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer theoretisches Wissen und Handlungsansätze zum Aufbau einer Arbeitgebermarke sowie konkrete Hilfestellungen für Bewerbungs- und Einzelgespräche mit Bewerber*innen und Mitarbeiter*innen. Eine Vielzahl von Praxisbeispielen unterstützt die Ableitung von umsetzbaren Lösungsansätzen für das eigene Unternehmen.

Das Seminar richtet sich an Einzelhandelsunternehmen aller Branchen, die ihre Personalarbeit verbessern und ihre Arbeitgeberattraktivität nachhaltig steigern wollen.

Programm

Auseinandersetzung mit grundlegenden Fragen:

- Welche Werte vertritt mein Unternehmen? Was macht das Arbeiten dort attraktiv?
- Wer passt zu uns?
- Wie liefen/laufen die erfolgreichsten Rekrutierungsprozesse ab?
- Auf welchen Kanälen muss ich präsent sein?
- Wie kann ich Mitarbeiter*innen langfristig an mein Unternehmen binden?

Wir arbeiten an folgenden Themen:

- Employer Branding: Best Practice, Möglichkeiten und Grenzen
- Mitarbeitergewinnung: Klassische und neue Ansätze, Social Media bis Bewerber-Funnel, Bewerbungsgespräch
- Mitarbeiterbindung: Onboarding, Arbeitszeit, Mitarbeitergespräch, Motivation
- Methoden zur Anwendung im Betrieb

Seminarleitung

Patrick Mair

Andrea Pölert

Ort

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Termin

19./20.06.2024 (2 Tage)

Max. 16 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 29,96 Euro

Kraft tanken für berufliche und persönliche Herausforderungen – dem Burnout vorbeugen

Im Berufsleben steigen die Anforderungen an jede*n Einzelne*n zunehmend. Zeitnot, Hektik, Kommunikation auf allen Kanälen, Erfolgs- und Erwartungsdruck sowie immer mehr Verantwortung gehören für viele Menschen mittlerweile zum Alltag.

Es ist eine große Herausforderung, dauerhaften und gesundheitsschädlichen Stress zu vermeiden und positive Impulse von Stress für Vitalität, Antrieb und persönliche Weiterentwicklung zu nutzen.

„Draußen & drinnen“ steht für innere und äußere Bewegung – für Bewegung in der Natur und in der eigenen Persönlichkeit!

Dieses außergewöhnliche Seminar findet in einer beeindruckenden Umgebung in den Bergen des Rätikons in Vorarlberg und in einer besonderen Unterkunft (Alpenvereinschütte Lindauer Hütte) statt.

Draußen bedeutet für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Arbeit im Seminarraum sowie auch Arbeit an der inneren Haltung. Draußen heißt, die Natur als Medium zu nutzen – zur Inspiration und zum Perspektivenwechsel.



Voraussetzung

Sie sind fit für zwei- bis dreistündige Wanderungen im Gebirge.

Programm

- Die Teilnehmer*innen lernen Methoden kennen, um ihren persönlichen Weg mit mehr Freude und weniger Stress zu gehen
- Theoretische Hintergründe zur Entstehung und Auswirkung von Stress und Burnout
- Analyse individueller Stressoren und Stressreaktionen, Auswirkungen auf Körper, Geist und Gesundheit
- Einfluss der inneren Haltung auf die Entstehung sowie Vermeidung von Stress
- Mögliche Strategien zur Vermeidung und Bewältigung von Stress

Seminarleitung

Gustav Harder

Erwin Mayer

Ort

Lindauer Hütte, Vorarlberg (A)

(Mehrbettzimmer!)

Termin

23. – 26.06.2024 (4 Tage)

Max. 14 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 89,88 Euro

Gesundes Stressmanagement

„Innere Stabilität erlangen, um den täglichen Anforderungen des Lebens begegnen zu können.“

Wenn Sie das Gefühl nicht loswerden,

- dass eine hohe Stressbelastung Ihr Gefühlsleben und Ihren Körper beeinträchtigt,
- dass es im Leben doch um mehr gehen muss, als nur „im Hamsterrad“ zu laufen,
- dass Sie professionelle Unterstützung benötigen, um Stressauslösern effektiv begegnen zu können,

dann ist dieses Seminar der richtige Schritt zu einem entspannteren Umgang mit Stress.

Jeder Mensch lebt in einer nur ihm eigenen Lebenskonstellation und muss sich seinen individuellen Herausforderungen tagtäglich stellen. Ebenso speziell sind die Themen, die der Einzelnen bzw. dem Einzelnen Stress bereiten.

Gemeinsam mit Ihnen wollen wir Ihre persönlichen Ressourcen entdecken und fördern. Damit legen wir den Grundstein für eine Neuausrichtung Ihres Alltags. Unser Ziel ist es, Sie gut vorbereitet durch anstrengende Situationen des Lebens zu bringen. Dafür geben wir Ihnen pragmatische und selbstständig durchführbare Handlungsempfehlungen mit, wodurch Sie Körper, Geist und Seele wieder in Einklang bringen können.

Zielsetzung

Ziel ist es, dass Sie im Rahmen des Workshops Ihre körperlichen Stressreaktionen verstehen, seelische Auswirkungen spüren und intelligente Stressbewältigungsstrategien erlernen.

Sie erwartet ein eingespieltes Team aus Arzt und Coach, welches diesen Workshop mit einem guten Mix aus Trainer-Input, Einzelreflexion, Plenumsübungen, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Entspannungsübungen sowie Checklisten lebendig werden lässt.

Hinweis: Bitte kommen Sie in für Sie bequemer Kleidung, in der Sie die Entspannungsübungen entsprechend unkompliziert mitmachen können.

Programm

- Was ist Stress?
- Körperlicher Stress – geistiger Stress – seelischer Stress: Stresssituationen und Auswirkungen
- Stressreaktionen, Identifikation der individuellen Stressoren und Stressverstärker
- Stressverschärfende und entstressende Denkmuster
- Entspannungsverfahren (Atem, Meditation, PMR, Achtsamkeitsübungen)
- Achtsamkeit
- Zeitmanagement unter Berücksichtigung des Chronotypen

Seminarleitung

Susanne Sperrhake

Lars David Kellner

Ort

Hotel Alpenblick, Ohlstadt

Termin

27./28.06.2024 (2 Tage)

Max. 10 Teilnehmer*innen

Beitrag für das Seminar pro Teilnehmer*in für die Verpflegung: 29,96 Euro





FÖRDERBEREICH

Stadtmarketing

Social Media für Handels- und Werbegemeinschaften – Kund*innen finden und binden

Der digitale Wandel ist aktuell eine der größten Herausforderungen für die Standortgemeinschaften und Stadtmarketingorganisationen. Das World Wide Web ist zum Informationsmedium Nr. 1 geworden: Permanent suchen Konsument*innen über PCs, Tablets, Smartphones und smarte Assistenten nach Produkten, Leistungen und Unternehmen vor Ort. Auch die Kommunikation mit den Kund*innen verlagert sich zunehmend in ein digitales Umfeld. Dass insbesondere der Einsatz von Social Media Mehrwerte für die eigene Kommunikation und folglich auch für das Stadtmarketing bietet, ist gemeinhin bekannt. Es gehen jedoch auch viele Fragen damit einher:

- Wie kann ich Social Media für meine Stadtmarketingarbeit nutzen?
- Welche Kanäle sind für meine Zielgruppe, meine Organisation/Stadt und meine Themen die richtigen und muss ich das alles überhaupt mitmachen?
- Wie binde ich diese neuen Aufgaben in meine tägliche Arbeit, mein Unternehmen ein und vor allem: Wie nutze ich Social Media so, dass es den Unternehmen, der Gemeinschaft und der Stadt im Sinne besserer Kundenbindung und -ansprache nützt?

In diesem Online-Seminar erhalten Sie die Antworten. Das Online-Seminar bietet neben einem Überblick über aktuelle Entwicklungen im Bereich Social Media und dessen Relevanz für das Stadtmarketing auch den Bezug zur Praxis. Social-Media-Experte **Thomas Weber** unterstützt Sie bei der Erarbeitung einer individuellen Social-Media-Strategie.



Programm

- Impulsvortrag „Social Media für Werbegemeinschaften“
- Workshop zur Erarbeitung einer individuellen Social-Media-Strategie
- Vertiefende Fragen und allgemeiner Erfahrungsaustausch

Seminarleitung

Achim Gebhardt
Thomas Weber

und das Team der cima.digital

Ort

Das Online-Seminar findet als Teams-Meeting statt.

Termin

27.02.2024, 09.30 – 13.30 Uhr

Bitte bewerben Sie sich bis zum **20. Februar 2024** unter Nutzung der Bewerbungsunterlagen auf der Website der Rid Stiftung www.ridstiftung.de.

Max. 15 Teilnehmer*innen

Wege durch den Förderdschungel – Staatliche Förderprogramme zur Standortbelebung erfolgreich nutzen

Seminar

29

Schon vor der coronabedingten Förderoffensive zur Belebung der Innenstädte kam die Förderlandschaft (z. B. Programme der Städtebauförderung, Digitale Einkaufsstadt Bayern, Digitalbonus, Modellprojekt Smart Cities, LEADER u. v. m.) einem wahren Dschungel gleich. Immer neue Sonderprogramme von Bund und Land (Initiative „Kleinstädte in Deutschland“, Förderinitiative „Neue Läden und neue Ideen für Bayerns Innenstädte“ u. v. m.) machen den Förderdschungel nun noch undurchsichtiger.



In diesem Seminar beschäftigen wir uns daher intensiv mit dem Thema „Förderprogramme zur Standortbelebung“. Neben wertvollen Tipps und Tricks erhalten Sie Antworten auf folgende Fragen:

- Wie verschaffen Sie sich einen guten Überblick über die vielen Förderprogramme?
- Welches sind die aktuell spannendsten Förderprogramme zur Belebung der bayerischen Innenstädte?
- Welches Vorhaben kann mit welchem Programm gefördert werden?
- Wie bringen Sie Ihr Anliegen mit einem passenden Förderprogramm zusammen?
- Worauf ist bei der Formulierung eines Förderantrags zu achten?
- Welche guten und kreativen Beispiele gibt es bereits, von denen Sie lernen können?

Zielsetzung

Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmer*innen einen Überblick über die breit gefächerte Förderlandschaft zu verschaffen, sie zu befähigen, die für ihre eigenen Projekte oder Fragestellungen am besten geeigneten Förderprogramme zu identifizieren und anschließend die entsprechenden Fördermittel erfolgreich zu beantragen bzw. sich darum zu bewerben.

Programm

- Vortrag
- Workshop zur Umsetzungsvorbereitung
- Vertiefende Fragen und allgemeiner Erfahrungsaustausch

Seminarleitung

Roland Wölfel

und das Team der cima

Ort

Tourist-Information, Fürth

Termin

21.03.2024, 09.30 – 13.30 Uhr

Bitte bewerben Sie sich bis zum **7. März 2024** unter Nutzung der Bewerbungsunterlagen auf der Website der Rid Stiftung www.ridstiftung.de.

Max. 15 Teilnehmer*innen

Veranstaltungen sind ein maßgeblicher Baustein der Kundenattraktivität unserer Innenstädte. Die Anforderungen an deren Planung haben bereits in den vergangenen Jahren einen erhöhten Professionalisierungsgrad bei den Verantwortlichen notwendig gemacht. Neben einer stringenten Organisation sind Aspekte des Datenschutzes und Sicherheitsfragen verstärkt in den Vordergrund getreten. Hinzu kommen seit der Corona-Krise Fragen des Hygiene- und Infektionsschutzes. Die Organisation von Veranstaltungen stellt die Verantwortlichen vor Ort zunehmend vor große Herausforderungen.



- Wie sieht eine erfolgreiche Veranstaltungsplanung heutzutage aus?
- Was sind Erfolgsfaktoren? Und was sind mögliche Stolpersteine?
- Welche Aspekte müssen dabei in Planung und Umsetzung insbesondere hinsichtlich genehmigungsrechtlicher Fragestellungen beachtet werden?
- Was müssen wir für unsere Veranstaltungen konkret beachten?

Mit diesem Online-Seminar möchten wir Antworten auf diese und noch viele weitere Fragen geben.

Programm

- Impulsvortrag „Veranstaltungsarten und Veranstaltungsmanagement“
- Eckpunkte für eine erfolgreiche Veranstaltungsplanung – Kurzkonzept
- Rechtliche Rahmenbedingungen (Haftung, Sicherheit, Hygiene, Geme...)
- Vertiefende Fragen und allgemeiner Erfahrungsaustausch

Seminarleitung

Achim Gebhardt

Holger Kuhnt

und das Team der cima

Ort

Das Online-Seminar findet als Teams-Meeting statt.

Termin

23.04.2024, 09.30 – 13.30 Uhr

Bitte bewerben Sie sich bis zum **16. April 2024** unter Nutzung der Bewerbungsunterlagen auf der Website der Rid Stiftung www.ridstiftung.de.

Max. 15 Teilnehmer*innen

Gezieltes Ansiedlungs- und Leerstandsmanagement – Neue Frequenzpartner für den Handel gewinnen

Seminar

31



Die Schließung innerstädtischer Betriebe ist ein deutschlandweit zu beobachtender Trend, der sich mit abnehmender Stadtgröße verschärft. Während in vielen größeren Städten Nach- bzw. Neuvermietungen insbesondere in den 1A-Lagen aufgrund des Interesses von Filialist*innen meist gelingen, fällt es in Mittel- und Kleinzentren aller Größen weit aus schwerer, angemessene und nachhaltige Nutzungsperspektiven zu schaffen. Dabei sind mitunter die Erwartungshaltungen mit den tatsächlich möglichen Nutzungsoptionen in Deckung zu bringen.

Es handelt sich also um ein Thema, das die Verantwortlichen vor Ort vor große Herausforderungen stellt.

- Was versteht man unter Leerstandsmanagement?
- Wie funktioniert gezielte Branchenmixsteuerung?
- Welche realistischen Nutzungsperspektiven gibt es überhaupt noch für Innenstadt-Immobilien?
- Welche neuen Frequenzpartner/Angebote können zur Belegung unserer Handelsbetriebe und Innenstädte beitragen?

Zielsetzung

Das Seminar hat zum Ziel, den teilnehmenden Werbegemeinschaften und Stadtmarketingorganisationen Instrumente des Flächenmanagements und der Branchenmixsteuerung zu vermitteln und sie in die Lage zu versetzen, die Situation vor Ort für mögliche Nutzungsperspektiven realistisch einzuschätzen. Neben den theoretischen und praktischen Grundlagen werden anhand der Übungen die Immobilienstruktur vor Ort und die Rahmenbedingungen für das Flächenmanagement analysiert sowie eine Flächenmanagementstrategie abgeleitet.

Programm

- Impulsvortrag „Leerstandsmanagement und Branchenmixsteuerung“
- Workshop zur Erarbeitung einer individuellen Flächenmanagementstrategie
- Vertiefende Fragen und allgemeiner Erfahrungsaustausch

Seminarleitung

Michael Seidel

und das Team der cima

Ort

Degginger, Regensburg

Termin

20.06.2024, 09.30–16.30 Uhr

Bitte bewerben Sie sich bis zum **6. Juni 2024** unter Nutzung der Bewerbungsunterlagen auf der Website der Rid Stiftung www.ridstiftung.de.

Max. 15 Teilnehmer*innen

Mitgliedermotivation in Standortgemeinschaft und Stadtmarketing

Die Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Betriebe aus dem innerstädtischen Einzelhandel haben deren Inhaber*innen über einen langen Zeitraum stark herausgefordert. In einer ohnehin aufregenden Zeit des digitalen Umbruchs haben sich neben dem Konsumverhalten der Kund*innen auch viele Prozesse in den Betrieben der Standortgemeinschaften verändert.

Das Motivationslevel für die eigene tägliche Arbeit hat unter den geschilderten Rahmenbedingungen einen Tiefpunkt erreicht. Höchste Zeit also, an der eigenen und an der Motivation Ihrer Mitstreiter*innen vor Ort zu arbeiten – denn Motivation ist der Kern des selbstständigen Handelns.

Das Seminar widmet sich den Mechanismen der Motivation sowie Beispielen aus der Praxis, um u. a. folgenden Fragen nachzugehen:

- Wie können wir die Mitglieder und Handelsunternehmen zur aktiven Mitarbeit motivieren?
- Wie kann man den Mehrwert der Mitgliedschaft in der Interessensgemeinschaft am besten vermitteln?
- Wie kann man den Mitgliederzusammenhalt und die Kooperation des Handels stärken?
- Wie geht man mit den Trittbrettfahrer*innen um?



Das Seminar beinhaltet neben einem Vortrag über Wege zur Eigen- und Mitgliedermotivation auch einen Workshop, um direkt Lösungen für den eigenen Betrieb bzw. die eigene Organisation zu erörtern.

Programm

- Impulsvortrag „Motivation in Standortgemeinschaft und Stadtmarketing“
- Workshop bzw. Rollenspiel zur Erarbeitung individueller Lösungsansätze
- Vertiefende Fragen und allgemeiner Erfahrungsaustausch

Seminarleitung

Achim Gebhard

Christian Krömer

und das Team der cima

Ort

Riegele BrauWelt, Augsburg

Termin

24.09.2024, 09.30 – 16.30 Uhr

Bitte bewerben Sie sich bis zum

10. September 2024 unter Nutzung der Bewerbungsunterlagen auf der Website der Rid Stiftung www.ridstiftung.de.

Max. 15 Teilnehmer*innen



Emotionalisierung und Markenbildung – Die Innenstadt als Erlebnisraum

Zusammen mit der *cima* treiben Sie die Profilierung und Entwicklung Ihres Handelsstandortes voran. Unterstützt von einem qualifizierten Team, das über eine langjährige Erfahrung in der Kommunal- und Handelsberatung verfügt, entwickeln Sie authentische Storytelling-Ansätze. Wie wird die Stadt zum attraktiven Besuchs- und Erlebnisraum für Kund*innen, Tourist*innen, Bewohner*innen?

Aus diesen Ansätzen entwickeln wir eine emotionale Kommunikationsstrategie – sowohl analog als auch digital. Die *cima* Expert*innen unterstützen Sie bei der Konzipierung eines übergreifenden Jahresredaktionsplans für die gesamte Standortgemeinschaft.



Ein wichtiger Bestandteil dieses Coachingprogramms ist der Knowhow-Transfer der Erfahrungen und Erkenntnisse, die durch die intensive Betreuung vor Ort gemacht bzw. gewonnen werden. Daher findet bei der betreuten Standortgemeinschaft eine offene Erfahrungsaustauschrunde verbunden mit einem praxisorientierten Ortsrundgang mit Kolleg*innen aus anderen Kommunen statt.

Für dieses Coachingprogramm können sich stark vom Handel getragene, ehrenamtlich oder hauptamtlich geführte Standortgemeinschaften und Stadtmarketingorganisationen bewerben.

Programm

- Was erwarten Besucher*innen und Kund*innen vom Erlebnisraum Innenstadt?
- Was macht unsere Stadt / unseren Handelsstandort aus?
- Wo sind wir besonders authentisch oder einzigartig?
- Was ist unsere „Story“?
- Wie können wir unsere Innenstadt besser inszenieren und positionieren?
- Welche neuen Zielgruppen lassen sich gemeinsam ansprechen?



Bewerbung

Die Coachingprogramme gehören zu den langfristigen und intensivsten Förderprogrammen der Rid Stiftung. Daher wird ein hohes Engagement der ausgewählten Standortgemeinschaften (Stadtmarketingorganisation, Kommune, Händler*innen) erwartet.

Bitte bewerben Sie sich für dieses Coachingprogramm bis zum 31. Januar 2024 unter Nutzung der Bewerbungsunterlagen auf der Website der Rid Stiftung www.ridstiftung.de. Die Bewerbung erfolgt durch die Verantwortlichen in den Standortgemeinschaften.

Leitung

Roland Wölfel

und das Team der cima

Termin

**Das Programm startet Anfang 2024
und läuft über ein Jahr.**

Aktuelle Informationen finden Sie unter
www.ridstiftung.de.

Bewerbungsschluss

31.01.2024

Max. 1 Standortgemeinschaft

Local Loyalty – Kund*innen erfolgreich an den Standort binden

Ein qualifiziertes Team der cima mit langjähriger Erfahrung in der Kommunal- und Handelsberatung hilft Ihnen und Ihren Mitgliedern, die gemeinsame Kundenbindung zu optimieren. Gemeinsam erarbeiten Sie eine maßgeschneiderte gemeinschaftliche Kommunikations- und Marketingstrategie und entwickeln effektive Strategien zur Erhöhung der Stammkundenbindung vor Ort. Sie und die Mitglieder Ihrer Standortgemeinschaft lernen, welche Vorteile Ihnen Cross-Selling-/Cross-Marketing-Aktivitäten bringen und wie jede*r Einzelne dadurch neue Kund*innen gewinnen kann.



Ein wichtiger Bestandteil dieses Coachingprogramms ist der Knowhow-Transfer der Erfahrungen und Erkenntnisse, die durch die intensive Betreuung vor Ort gemacht bzw. gewonnen werden. Daher findet bei der betreuten Standortgemeinschaft eine offene Erfahrungsaustauschrunde verbunden mit einem praxisorientierten Ortsrundgang mit Kolleg*innen aus anderen Kommunen statt.

Für dieses Coachingprogramm können sich stark vom Handel getragene, ehrenamtlich oder hauptamtlich geführte Standortgemeinschaften und Stadtmarketingorganisationen bewerben.

Programm

- Wie sehen zeitgemäße lokale Kundenbindungsprogramme aus?
- Mit welchen Maßnahmen können wir gewünschtes Kundenverhalten am effektivsten belohnen?
- Wie können wir es schaffen, unsere Kund*innen noch besser an unseren Einkaufsstandort zu binden? Durch welche Services verbessern wir den Mehrwert für unsere Kund*innen? Können wir dadurch sogar die Kundenfrequenz steigern?
- Mithilfe welcher Tools lernen wir unsere Kund*innen besser kennen? Welche Daten müssen dafür gesammelt und analysiert werden? Und wie lassen sich unsere Marketingmaßnahmen damit effizienter und zielgerichteter einsetzen?
- Welche Chancen bieten uns Cross-Marketing und Empfehlungsmarketing? Wie setzen wir diese Werbetechniken richtig ein?
- Wie können wir unser bereits etabliertes Gutscheinsystem modernisieren und digitalisieren?
- Welche Stolperfallen gilt es zu vermeiden?



Bewerbung

Die Coachingprogramme gehören zu den langfristigen und intensivsten Förderprogrammen der Rid Stiftung. Daher wird ein hohes Engagement der ausgewählten Standortgemeinschaften (Stadtmarketingorganisation, Kommune, Händler*innen) erwartet.

Bitte bewerben Sie sich für dieses Coachingprogramm bis zum 31. Januar 2024 unter Nutzung der Bewerbungsunterlagen auf der Website der Rid Stiftung www.ridstiftung.de. Die Bewerbung erfolgt durch die Verantwortlichen in den Standortgemeinschaften.

Leitung

Roland Wölfel

und das Team der cima

Termin

**Das Programm startet Anfang 2024
und läuft über ein Jahr.**

Aktuelle Informationen finden Sie unter

www.ridstiftung.de.

Bewerbungsschluss

31.01.2024

Max. 1 Standortgemeinschaft

Wir stiften Zukunft!

*„Wir wollen dem mittelständischen Einzelhandel **das Beste bieten**, was es auf dem Sektor der berufsbegleitenden Weiterbildung gibt.“*

Dr. Günther Rid

Was dem Gründer der Rid Stiftung eine Herzensangelegenheit war, ist auch heute noch gültig. 1988 gründete Dr. Günther Rid die Stiftung mit dem Ziel, die Existenz eines starken, aktiven und innovationsfreudigen mittelständischen Einzelhandels zu sichern und damit auch die Vielfalt der Stadtkultur zu erhalten.

Seit nunmehr über 35 Jahren fördert die Rid Stiftung mittelständische Händlerinnen und Händler mit kostenfreien Aus- und Weiterbildungen und intensiven Coachingprogrammen, die alle auf die Bedürfnisse und praktischen Erfordernisse des mittelständischen Einzelhandels ausgerichtet sind. Denn wirtschaftlicher Erfolg hat viel mit Kompetenzen zu tun – Kompetenzen, die man sich aneignen kann. Das Portfolio an Weiterbildungen wird von der Rid Stiftung, zusammen mit ihren Netzwerkpartnern, stetig weiterentwickelt und ausgebaut.

Neben dem umfassenden Weiterbildungsangebot fördert die Rid Stiftung auch seit vielen Jahren das Handlungsfeld „Innovation“ im Einzelhandel mit verschiedensten Förderprogrammen, Wettbewerben, Studien und Projekten. Zusammen mit Kooperationspartnern aus Wirtschaft und Forschung fand zwischen 2013 und 2018 jährlich der Innovationswettbewerb **„Handel im Wandel“** statt, bei dem innovative Konzepte und Technologien für den Einzelhandel prämiert wurden.

Durch Studien, beispielsweise **„Wie gelingt ein großer Wurf im Handel?“** oder **„Positionierung wirkt!“**, werden aktuelle Themen aufgegriffen und Händlerinnen und Händlern praxisbezogenes Anwendungswissen vermittelt sowie Best Practices vorgestellt, die als Inspiration für innovative Geschäftsmodelle dienen können.



Wir stiften Zukunft!



Das Team der Rid Stiftung

Seit 2022 bietet die Rid Stiftung zusätzlich zwei neue Förderformate an: **Retail Tour und Retail Talk**.

Das Förderformat **Retail Tour** soll zeigen, welche innovativen Geschäftsmodelle bereits existieren und wie diese als Inspirationsquelle für andere nutzbar gemacht werden können. Dies geschieht nicht in einem Konferenzraum, sondern direkt vor Ort in den jeweiligen Unternehmen, die von ausgewählten Händlerinnen und Händlern besucht werden, sodass ein direkter Austausch erfolgen kann.

Bei der ersten **Retail Tour „Auf Zukunft eingerichtet!“** haben wir inspirierende Stores der Einrichtungsbranche in München und Rosenheim aufgesucht, auf der zweiten **Retail Tour „Auf Zukunft ausgerichtet!“** waren wir bei drei außergewöhnlichen unternehmerischen Erfolgsmagneten in Niederbayern zu Gast.

Mit dem Format **Retail Talk** wird der Austausch des Einzelhandels mit Politik und Verwaltung zur gemeinsamen Gestaltung der Stadt der Zukunft gefördert.

Aktuell widmet sich die Rid Stiftung mit dem Bereich Innovationsförderung auch verstärkt dem Ziel, Händlerinnen und Händler aktiv bei der Weiterentwicklung und

Digitalisierung ihrer stationären Geschäftsmodelle zu unterstützen. Bereits seit 2017 existiert hierzu eine enge Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut für Integrierte Schaltungen IIS in Nürnberg.

Das daraus resultierende jüngste Projekt der Rid Stiftung ist der **Future Retail Store** mit dem Fraunhofer IIS als Umsetzungspartner. Ziel dieses Projekts ist es, Händler und Händlerinnen dabei zu unterstützen, neue Technologien auszuprobieren, die dazu beitragen, das stationäre Geschäft attraktiv für Kundinnen und Kunden zu gestalten. Auf einer realen Ladenfläche mit realen Händler*innen und realen Kund*innen werden experimentell verschiedene Innovationen getestet, wissenschaftlich begleitet und durch die Rid Stiftung über zwei Jahre gefördert. Die Erkenntnisse aus dem Projekt werden fortlaufend mit Fachleuten aus Handel, Stadtentwicklung und Wissenschaft geteilt, um die Zukunft von Stadt und Handel zu gestalten.

In unseren **Rid News** erhalten Sie detailliertere Informationen.

Unsere Referent*innen



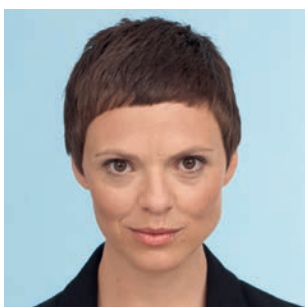
ALTENHOFEN JASMIN

Senior Consultant bei elaboratum, New Commerce Consulting, mit Schwerpunkt auf Projekten zu agiler Transformation und Change-Management. Expertin im Bereich Data-Driven-Marketing, CRM und digitaler Transformation mit über 15 Jahren Erfahrung im Online-Business und langjährigem Branchen-Knowhow in Handel, Touristik und Technologie. Vor ihrer Tätigkeit bei elaboratum arbeitete Jasmin Altenhofen in führender Beratungsfunktion bei einem internationalen Softwareanbieter für Marketing-Cloud-Applikationen. Der Schwerpunkt ihrer Arbeit lag auf der Beratung europäischer Kund*innen hinsichtlich ihrer Omnichannel-Kontaktstrategie, Datennutzung und Personalisierungsmöglichkeiten sowie der Optimierung von digitalen Kampagnen.



ANDERS SEBASTIAN

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule München. Über 20 Jahre Erfahrung als Trainer, Personalentwickler und Personalberater im Automobilhandel, Einzelhandel und in mittelständischen Unternehmen. Seit 2018 Geschäftsführender Gesellschafter der ITO Business Consultants GmbH & Co. KG, einem Beratungsunternehmen für Personal- und Organisationsentwicklung in München. Ausbildung als Trainer und Coach sowie diverse Weiterbildungen im Bereich Verkaufs- und Führungstraining, agile Arbeitsmethoden. Arbeitsschwerpunkte: Diagnostik und Identifikation von Talenten, Training von erfolgskritischen Verhaltenskompetenzen, Führung, Beratung und Verkauf, Transformationsberatung und hybride Weiterbildungskonzepte.



ARLAMOWSKI MARGARETE

Studium der Politikwissenschaft, Kommunikationswissenschaft und Psychologie an der LMU München. 2000–2007 Leitung Online-Redaktion bei Gruner + Jahr Women New Media, 2007–2010 Chefredakteurin Online bei Burda Food.net / Hubert Burda Media. 2010–2011 Head of Digital Media bei BurdaYukom Publishing / Burda Creative Group. Seit Oktober 2011 Senior Social-Media-Dozentin und Konzepterin mit Seminar- und Beratungsschwerpunkten wie u.a. Social-Media-Management und -Marketing, Auf- und Ausbau sowie Management von Communities, Social-Media-Konzeption, -Entwicklung und -Strategie, Krisenkommunikation in Social Media und Texten für soziale Medien. Zudem Social-Media-Managerin und -Beauftragte der Landeshauptstadt München und des Oktoberfestes.



BRAUN RUIVO POLICARPO SARAH

Studium der Kulturwissenschaften mit den Schwerpunkten Arbeitskulturen der Gegenwartsgesellschaft, Arbeitsrecht und Arbeitspsychologie mit dem Fokus auf Gefühlsarbeit als Dienstleistungskapital. Mehrjährige Seminar- und Lehrtätigkeit im Bereich der kulturwissenschaftlichen Arbeitsforschung an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Aus- und Weiterbildungen u.a. zur ganzheitlich-lösungsorientierten Coachin, traumasensibler Prozessbegleitung sowie in tibetisch-buddhistischen Lehren und Achtsamkeitspraktiken. Arbeitsschwerpunkte: Persönlichkeitsentwicklung und Potenzialentfaltung, Kultivierung sinnorientierter und würdevoller Lebensführung, nachhaltige Begleitung in der Realisierung persönlicher wie betrieblicher Ziele.



DR. DEGENER MIRKO

Studium der Arbeits- und Organisationspsychologie sowie Klinischer Psychologie und Promotion an der Universität Potsdam und der ETH Zürich. Akademischer Rat am Department Psychologie der Universität Potsdam und Lehrbeauftragter an diversen Universitäten im In- und Ausland. Selbstständiger Verhaltenstrainer, Coach und Berater für Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung, Führung, Motivation und Teamentwicklung sowie Personal- und Gesundheitsmanagement. Langjährige praktische und wissenschaftliche Erfahrungen in nationalen und internationalen Unternehmen, Institutionen und Dienstleistungsbereichen. Inhaber eines kleinen Familienhandwerksbetriebes.



EICHHORN OTTO

Pragmatischer Manager mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in Konzern und Mittelstand als Vorstand, Geschäftsführer und CEO. Mehrjährige Tätigkeit als Aufsichtsrat. Branchenerfahrung mit Fokus in den Bereichen Umwelttechnik und erneuerbare Energien sowie langjährige Tätigkeit in der Unternehmensberatung. 2015 Gründung einer eigenen Beratungsgesellschaft. Fachliche Schwerpunkte in der Strategie- und Organisationsentwicklung, Verkauf, Marketing, M&A. Beratungsmandate zu den Themen Strategie, Personal, PMI und Nachhaltigkeit. Studium Chemieingenieurwesen mit Schwerpunkt Umwelttechnik (Erlangen), Studium Master of Business Marketing (Berlin), General Management Ausbildung (St. Gallen).



FISCHER CHRISTOPH

Gründer und Inhaber von EM-Chiemgau. Er befasst sich seit über 30 Jahren mit effektiven Mikroorganismen (EM), die in den verschiedensten Bereichen für ein positives Milieu sorgen. EM-Chiemgau produziert Produkte für Landwirtschaft und Gartenbau, für das menschliche Wohlbefinden sowie Reinigungsmittel. Seit 2017 ist EM-Chiemgau gemeinwohl-bilanziert (GWÖ) und setzt sich für enkeltaugliches Handeln ein. 2019 wurde die erste detaillierte CO₂-Bilanz erstellt, seitdem ist EM-Chiemgau nicht nur CO₂-neutral, sondern klimapositiv. Der Humusaufbau und damit die Bindung von CO₂ im Boden ist Christoph Fischer seit vielen Jahren ein Anliegen und deshalb ist er Gründungsgesellschafter von Positerra.org.



FRIEDL WOLFGANG

Seit 2003 tätig als Coach und Berater u. a. für mittelständische Einzelhandelsunternehmen und zusätzlich seit 2012 in der strategischen Personalentwicklung eines Konzerns in der Gesundheitsbranche tätig. Inhaltliche Schwerpunkte: Führungcoaching, Entwicklung einer gesunden Führungs-, Kommunikations- und Unternehmenskultur, Begleitung und Beratung bei Veränderungsprozessen, Teamentwicklung, Teamcoaching, Konfliktmanagement (keine Mediation), mentale Selbstführung, Zeitmanagement, Coaching in persönlichen Veränderungsprozessen, Beratung und Coaching zur Life-Domain-Balance, Rational Emotives Verhaltenscoaching (REVT).



PROF. DR. FUNCK DIRK

Seit 2011 Professor für Handelsbetriebslehre, zunächst an der Fachhochschule in Worms und seit 2014 an der HfWU in Nürtingen-Geislingen. Inhaltliche Schwerpunkte: Handelsmanagement, Handelscontrolling und E-Commerce. Berater, Trainer und Coach für mittelständische Einzelhandelsunternehmen. Langjährige Erfahrung als leitender Angestellter und Geschäftsführer in einer der führenden Verbundgruppen in Deutschland. Vorsitzender des Beirats der Günther Rid Stiftung für den bayerischen Einzelhandel, München.



GEBHARDT ACHIM

Diplomstudium der Angewandten Geographie an der Universität Trier. Seit 2006 Projektleiter bei der CIMA Beratung + Management GmbH. Langjährige Erfahrung in den Bereichen Quartiersmanagement, Geschäftsstraßenentwicklung, Stadtmarketing und Citymanagement, Flächenmanagement, Branchenmixsteuerung, Strategie- und Organisationsberatung, Einzelhandelsentwicklungskonzepte, integrierte Stadtentwicklungskonzepte, einzelbetriebliche Beratung, Baustellenmarketing sowie Park- und Besucherleitsysteme.



GREIPL ANDREAS

Geschäftsführender Gesellschafter Bavariashop GmbH und Senior Consultant bei elaboratum, New Commerce Consulting.

Seit vielen Jahren betreibt der Unternehmer erfolgreich mehrere Online-Shops unter Nutzung zusätzlicher E-Commerce-Distributionskanäle. Seit 2006 beschäftigt er sich intensiv mit strategischen Möglichkeiten im Bereich E-Commerce und baute unter anderem die erste Cross-Channel-Strategie zwischen seinen auf dem Oktoberfest in drei Festzelten vorhandenen Einzelhandelsflächen sowie den bestehenden Online-Kanälen auf. Seit 2017 betreibt er zusätzlich den Online-Shop der Bayern Tourismus Marketing GmbH.



PROF. DR. GUTKNECHT KLAUS

Gründer, Hauptgesellschafter und Partner bei elaboratum, New Commerce Consulting. Seit über 20 Jahren Unternehmensberatung, Coaching und Managementtraining für internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen.

Beratungsschwerpunkte: Digital- und Unternehmensstrategie, Marketing 5.0, Nachhaltigkeitsstrategie, Customer Relationship Management, Technologie-Akzeptanz und Konsumentenverhalten. Lehrstuhl für Digital Commerce an der Hochschule München seit 2005, Mit-Initiator des Schwerpunktes „Nachhaltigkeitsmanagement“. Mitgründer von Positerra.org (CO₂-Kompensation und Humusaufbau).



HARDER GUSTAV

Trainer, Coach und Moderator seit 1987. Ausbildungen: Systemisches Coaching bei Thorsten Groth, Simon, Weber and friends. Existenzanalyse und Logotherapie nach Frankl bei Prof. Dr. Längele. Themenzentrierte Interaktion WILL. Kommunikationsberater IWL bei Prof. Dr. Schulz von Thun. Sportpädagoge, staatlich geprüfter Bergführer. Seit 1995 Gründer und Inhaber von a. r. t. Training – Coaching – Moderation.



HARTL ROBERT

Seit über 20 Jahren berät Robert Hartl kleine und mittelständische Unternehmen darin, online erfolgreich(er) zu werden. Als Experte für Digital-Strategie, Konzeption und Optimierung digitaler Marketingmaßnahmen schlägt sein Herz für effiziente, bewusste Verbesserungen. Der Inhaber einer Digital-Agentur hat Betriebswirtschaft und Rechtswissenschaft in Regensburg und Passau studiert.



HERINGER ROSEMARIE

Seit 2010 Unternehmensberaterin und Coach für E-Commerce und digitales Marketing. Beratung von Handelsbetrieben, Konzernen und Verbundgruppen. Assoziierte Beraterin bei elaboratum, New Commerce Consulting. Davor über 15 Jahre im Online-Medienhandel tätig mit leitender Position im Online-Marketing. Umfassende Erfahrungen in E-Commerce, Performance-Marketing, Usability-/Conversion-Optimierung, Multichannel-Handel, Kundenbindung, Direkt-Marketing, Marktforschung und Projektmanagement.



HIRMKE CLEMENS

Clemens Hirmke arbeitet seit mehreren Jahren als Videojournalist, leitet Workshops und produziert Videoinhalte für digitale Plattformen. Bei Videoprojekten ist er für alle Schritte von der Konzeption über den Dreh bis zur Postproduktion verantwortlich. Vor allem mit dem Handy sind sein Team und er häufig für Kunden in Berlin im Einsatz. Aber auch bei Auslandseinsätzen in Israel oder nahe der Frontlinie in Aserbaidschan hat er bereits Erfahrungen gesammelt. Sein Wissen im Mobile Reporting gibt er gerne weiter und schulte in Workshops beispielsweise Mitarbeiter vom Bundespräsidialamt, Volontäre von SAT.1 oder Studierende der Hochschule Osnabrück und der TU Dortmund. Er arbeitete für den WDR, rbb, WELT Online und die Funke Zentralredaktion. Seit Januar 2022 ist er Geschäftsführer der Kreativagentur Papagei GmbH mit Sitz in Berlin.



PROF. DR. INNERHOFER CHRISTIAN

Studium Sprachwissenschaften und Betriebswirtschaft an der Universität Wien, der Brown University in Providence und der Ohio State University in Columbus. Promotion an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Seit 1999 Geschäftsführender Gesellschafter der ITO Business Consultants GmbH & Co. KG, einem Beratungsunternehmen für Personal- und Organisationsentwicklung in München. Seit 2021 Professur an der Hochschule Fresenius für Wirtschafts- und Organisationspsychologie. Co-Autor verschiedener Artikel und Bücher zu den Themen Führung, Interview und Assessment. Arbeitsschwerpunkte: angewandte Personalpsychologie, Führungspsychologie, Leadership Development, Talent Management, Transformationsberatung.



KELLNER LARS DAVID

Lars David Kellner vereint in seinem Leben medizinisch-wissenschaftliches Arbeiten und musikalisches Schaffen: Er ist approbierter Arzt, Diplom-Pädagoge und aktiver Konzertpianist. Seit über 20 Jahren ist er als Mediziner in der Psychiatrie und Neurologie tätig. Aufgrund seiner klinischen Erfahrung versteht er es, die spezifischen Lebensumstände der Menschen zu betrachten, individuelle Hilfskonzepte zu erstellen und gemeinsam umzusetzen. Bei seiner medizinischen Tätigkeit sammelte er viele Jahre lang wertvolle Erfahrungen und Qualifikationen im Bereich der Musiktherapie sowie diverser Entspannungsverfahren.



PROF. DR. KLOSE SONJA

Seit 2017 Marketingprofessorin sowie Trainerin, Mentorin und Coach. Davor mehr als zehn Jahre Marketing-Führungskraft an der WHU – Otto Beisheim School of Management sowie in verschiedenen Berliner Start-ups aus den Bereichen Business Intelligence, InsureTech und Digital Health. Die inhaltlichen Schwerpunkte liegen neben den Themen Kommunikation und Selbstmanagement in den Bereichen Online- und Offline-Marketing, Social Media und CRM, jeweils im B2B- und B2C-Umfeld.



PROF. DR. KREUTZER RALF T.

Seit 2005 Professor für Marketing an der Berlin School of Economics and Marketing und Management Consultant. Davor 15 Jahre in verschiedenen Führungspositionen bei Bertelsmann, Volkswagen und der Deutschen Post World Net. Durch regelmäßige Publikationen und Vorträge hat er maßgebliche Impulse gesetzt zu verschiedenen Themen rund um Marketing, Dialog-Marketing, CRM/Kundenbindungssysteme, Database-Marketing, Web 2.0, strategisches Marketing und hat eine Vielzahl von Unternehmen im In- und Ausland in diesen Themenfeldern beraten.



KRÖMER CHRISTIAN

Informatikkaufmann, SAP-Berater. Seit 2004 in den elterlichen Spielwarengeschäften tätig. Erweiterung des Betriebs von zwei auf heute insgesamt 19 Filialen in Bayern mit Omnichannel-Strategie, Online-Shop sowie Verkauf auf mehreren Marktplätzen. Aufsichtsrat bei idee+spiel, Mitglied des Präsidiums des Bundesverband des Spielwaren-Einzelhandels e. V. sowie des Präsidiums des Handelsverbands Bayern, Mitglied der IHK-Vollversammlung, des IHK-Handelsausschusses und des IHK-Digitalausschusses, Vorsitz des IHK-Regionalausschusses Neuburg-Schrobenhausen.



KUHNT HOLGER

Jurastudium in Konstanz – Ausbildung zum Mediator und Coach, langjährige Tätigkeit als Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Veranstaltungsrecht, Arbeits- und Sozialrecht. Tätigkeiten und Interessen im Veranstaltungsrecht: Erstellung von Sicherheitskonzepten für Klein- und Großveranstaltungen, Kommunikation mit den Behörden, Erstellung von Verträgen zur Absicherung der Veranstaltungssicherheitsorganisation, Beratung verschiedener Beteiligter bei der Veranstaltungsplanung und Umsetzung, Veranstaltungsleitung, Abgrenzung der Zuständigkeit zwischen privaten Veranstalter*innen und öffentlichen Behörden, Zulässigkeit von Auflagen (z. B. Terrorsperren), Aufbau und Umsetzung der Sicherheitsorganisation.



LARISCH HENRIK

Henrik Larisch ist Director bei elaboratum, New Commerce Consulting, mit über 13 Jahren Erfahrung im Bereich Digitalisierung und E-Commerce. Er ist Team-Lead für AI-Projekte rund um Conversational User Interfaces, NLP und Image Recognition und verfügt als studierter Wirtschaftsinformatiker über weitreichende Infrastruktur-, System- und IT-Architektur-Kenntnisse.



LAUER MIRKO

Senior Consultant bei elaboratum, New Commerce Consulting, mit über 13 Jahren Berufserfahrung im Online-Business. Schwerpunkte in der Beratung zu agilen Arbeitsweisen, Strategieentwicklung, Unternehmensführung, Markenmanagement sowie Cross-Channel-orientiertem Marketing. Mirko Lauer verfügt über umfangreiche Expertise in den Bereichen SEO und SEA, in der kundenzentrierten Prozess- & Usability-Optimierung sowie im E-Commerce-Projektmanagement. Er war Geschäftsführer der VEGA GmbH, Europas führender Herstellermarke im Versandhandel für Gastronomie- und Hotelleriebedarf. Zuvor verantwortete er die Führung und das Prozessmanagement des europäischen E-Commerce der Erwin Müller Group und blickt zudem auf führende Positionen in den Performance-Marketing-Abteilungen der Verlagsgruppe Weltbild sowie bei A.T.U. zurück.



MAIR PATRICK

Unternehmensberater bei der BBE Handelsberatung GmbH mit Fokus auf der Beratung von mittelständischen Einzelhandelsunternehmen.

Studium der Rechtswissenschaften mit Spezialisierung auf Arbeits- und Steuerrecht, mehrjährige Erfahrung in der Führungsebene eines internationalen Handelsunternehmens.

Beratungsschwerpunkte: Strategie, Organisationsanalysen und Umsetzung, Personal, betriebswirtschaftliche Beratung und Ertragsoptimierung sowie Einkauf.



MAYER ERWIN

Diplom-Sozialpädagoge mit Zusatzausbildung „Kommunikationspsychologie“ beim Arbeitskreis Prof. Dr. Friedemann Schulz v. Thun sowie „Organisations- und Personalentwicklung“ am Institut für systemische Beratung, Leitung Dr. Bernd Schmid, Wiesloch. Langjährige Führungserfahrung als Leiter eines Bildungszentrums. Seit 1981 Trainer und Coach für die Themen Teamentwicklung, Führung und Selbstmanagement für Wirtschaft und Verwaltung. Outdoortrainer mit der Qualifikation des staatlich geprüften Berg- und Skiführers.



NUSS DOMINIK

Senior Consultant bei der BBE Handelsberatung GmbH. Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Augsburg. Experte mit 18 Jahren Berufserfahrung für betriebswirtschaftliche Beratung, Optimierung und Turn-Around/Sanierung in allen Einzelhandelsbranchen. Er unterstützt von der Strategiefindung bis zur Umsetzung aller qualitativen Aspekte, von der Eröffnung bis zur Firmenwertberechnung. Der Mensch steht im Mittelpunkt seines täglichen Handelns.



DR. PERNKOPF KATHARINA

Assistenzprofessorin am Interdisziplinären Institut für Verhaltenswissenschaftlich Orientiertes Management an der WU Wien. Schwerpunkte: Internationale Unternehmens- und Personalführung, neue Arbeitsformen, Forschungsprojekte zu aktuellen Managementherausforderungen wie Arbeitgeberattraktivität, Online-Rekrutierung, Arbeitszeitregelungen oder „Glokalisierung“ von HRM-Praktiken, Institutionen- und Konventionentheorie und BWL. Internationale Forschungs- und Lehrtätigkeit.



MAG. PICHLER-ROSSBACH JULIA

Trainerin, systemische Beraterin und Coach, spezialisiert auf Führungskräfte- und Persönlichkeitsentwicklung. Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien, diverse Aus- und Weiterbildungen v. a. im Bereich Beratungswissenschaften, Psychologie, Psychotherapie und Persönlichkeitsdiagnostik.



PÖLERT ANDREA

Seit 2018 Unternehmensberaterin bei der BBE Handelsberatung GmbH mit den Schwerpunkten betriebswirtschaftliche Planung, Analyse und Erfolgskontrolle, Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheitsanalysen sowie Begleitung von Erfahrungsaustausch-Gruppen. Davor Abschluss der Studien der Pädagogik und der Publizistik & Kommunikationswissenschaften mit betriebswirtschaftlicher Erweiterung an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt, 12 Jahre Geschäftsführung in einem mittelständischen Unternehmen in München.



PROF. DR. ROTHHAAR CHRISTINA

Professorin für Personal- und Organisationsmanagement an der Hochschule Fresenius München. Seit 18 Jahren selbstständige Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach für Führung und Kommunikation, Zusammenarbeit, Begleitung von Veränderungsprozessen in Unternehmen. Studium der BWL und Promotion in Organisationspsychologie, diverse Weiterbildungen in Coaching, Teamentwicklung, systemischer Organisationsberatung. Früher Geschäftsführerin des familiären Einzelhandelsbetriebs sowie eines Trainings- und Beratungsunternehmens.



SCHÄFER BIRGIT

Selbstständig als Coach und Managementtrainerin und Expertin für Kommunikation und Führung mit über 20 Jahren Erfahrung im Weiterbildungsbereich. Vor ihrer Selbstständigkeit arbeitete sie in einem Konzern im Vertrieb, führte Teams in unterschiedlichen Größen und an verschiedenen Standorten und war Mitglied der erweiterten regionalen Geschäftsleitung. Zu ihren Kunden zählen namhafte Firmen – von Einzelunternehmen, Mittelstand bis hin zu Konzernen – aus diversen Branchen. In ihrer Arbeit ist es ihr wichtig, mit individuellen Konzepten auf die Bedürfnisse der Teilnehmer*innen einzugehen und praxistaugliche Strategien zu vermitteln.



PROF. DR. SCHINNEBURG HEIKE

Personalberaterin und -trainerin für Dienstleistungs- und Handelsunternehmen mit den Schwerpunkten Personalauswahl und -entwicklung, Führung in Veränderungs- und Konfliktsituationen, Change-Management und internationales Personalmanagement. Seit 2002 Professorin für Personalmanagement an der FH Osnabrück und seit 2005 auch regelmäßige Gastprofessorin am Shanghai Institute of Foreign Trade (China). Zuvor Personalleiterin und Prokuristin bei einer Verbundgruppe für mittelständische Einzelhandelsunternehmen.



SCHÖPS FLORIAN

Senior Consultant der BBE Handelsberatung GmbH, vorher Assistenz der Geschäftsführung bei einem führenden Intersport-Filialisten, Freelancer bei Daimler und Adidas, Studium der Sportwissenschaften und BWL. Seit 2013 berät und coacht er Einzelhändler *innen vorrangig in allen betriebswirtschaftlichen und strategischen Fragen und begleitet diese auch bei konkreten Umsetzungsprozessen, wie z. B. Organisation und Strukturen, Marketing sowie Personal. Des Weiteren betreut er mehrere Erfa-Gruppen und Nachwuchsführungskräfte-Formate.



SEIDEL MICHAEL

Studium der Geographie und Soziologie an der Universität Köln sowie des Städtebaus an der Universität Bonn. Diplomabschluss in Geographie. Seit 1992 Projektleiter bei der CIMA Beratung + Management GmbH, München. Langjährige Erfahrung in den Bereichen Stadtentwicklung, Tourismus, Einzelhandel und Standortforschung.



SPERRHAKE SUSANNE

Geschäftsführerin das-TragWerk GmbH. Susanne Sperrhake hat über 28 Jahre erfolgreich als Führungskraft und Prokuristin deutschland- und europaweit in Wirtschaft und Industrie gearbeitet. Darüber hinaus ist sie zertifizierter Coach (CAS, Mitglied International Association of Coaching Institutes – ICI).

Neben ihrer fachlichen Kompetenz gehört es zu ihren Fähigkeiten, Ressourcen und Stärken anderer zu erkennen, aufzuzeigen und Menschen für deren weitere Entwicklung positive Impulse zu geben. Die von ihr durchgeführten Workshops sind geprägt von ihrem interdisziplinären Aus- und Weiterbildungs-Hintergrund, ihren pragmatischen Anregungen sowie von ihrer umfassenden Expertise hinsichtlich effektiver Formen der Zusammenarbeit.



SUCHANEK STEFAN

Neuro-Ästhetiker, Retail Designer, Wirtschaftspsychologe, Unternehmensberater, Speaker und Hochschuldozent. Studium der Innenarchitektur, Fotografie und Wirtschaftspsychologie. Über zehn Jahre Szenenbildner und TV-Moderator beim Bayerischen Fernsehen. Bereits seit den 90ern liegt der Interessenfokus auf der Wirkung von Atmosphäre auf Menschen und Kund*innen sowie den psychologischen Effekten von Ästhetik in der zwischenmenschlichen Kommunikation. Der intelligente Abgleich von architektonischer Gestaltung und menschlicher Psychologie und die damit einhergehende positive Stimulation von Empfinden, Verhalten und Entscheidung von Kund*innen und Mitarbeiter*innen zur Steigerung von Begeisterung, Loyalität, Produktivität und Umsatz.



WEBER THOMAS

Selbstständiger Berater für optimierte digitale Sichtbarkeit. Beratung und Umsetzung für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) aus dem europäischen Raum und auf nationaler und lokaler Ebene. Über 15 Jahre Erfahrung in der Konsumgüterindustrie (FMCG), Vertrieb und Marketing in diversen nationalen und internationalen Positionen.



WÖLFEL ROLAND

Seit 1995 Geschäftsführer der CIMA Beratung + Management GmbH, zuvor Studium der Wirtschaftsgeographie an der Universität Bayreuth. Jurymitglied Stadtmarketingpreise Baden-Württemberg und Bayern, Initiator Gründung bcsd, Mitglied des Ausschusses für Wohnungswirtschaft und Wohnungspolitik der Haus & Grund Deutschland, Dozententätigkeit, Mitautor von Dokumentationen und Verfasser zahlreicher Fachartikel. Arbeitsschwerpunkte: Stadtmarketing/Citymanagement, Innenstadtentwicklung/Stadtentwicklung, Verkehr und Parkraumkonzepte, Prozessmoderation und Organisationsentwicklung.

Die Tagungshotels

Hotel Allgäu Sonne

Stießberg 1, 87534 Oberstaufen
Telefon: 08386 7020
info@allgaeu-sonne.de
www.allgaeu-sonne.de

Hotel Alpenblick

Heimgartenstraße 8, 82441 Ohlstadt
Telefon: 08841 79705
info@tagungshotel-alpenblick.de
www.tagungshotel-alpenblick.de

Arabella Alpenhotel am Spitzingsee

Seeweg 7, 83727 Spitzingsee
Telefon: 08026 7980
alpenhotel@arabella-hotel.com
www.arabella-alpenhotel.com

Berghotel Sammüller

Schafhofstraße 25, 92318 Neumarkt i. d. Oberpfalz
Telefon: 09181 40570
hotel@sammueler.de
www.sammueler.de

Brauereigasthof Hotel Aying

Zornedinger Straße 2, 85653 Aying
Telefon: 08095 90650
brauereigasthof@aying.de
www.brauereigasthof-aying.de

B&O Parkhotel

Dietrich-Bonhoeffer-Straße 31, 83043 Bad Aibling
(Für Navigationssysteme: Ebersberger Str. 79)
Telefon: 08061 389990
service@bo-parkhotel.de
www.bo-parkhotel.de

Degginger

Wahlenstraße 17, 93047 Regensburg
Telefon: 0941 5073851
post@degginger-cafebar.de
www.degginger.de

Hotel Freihof

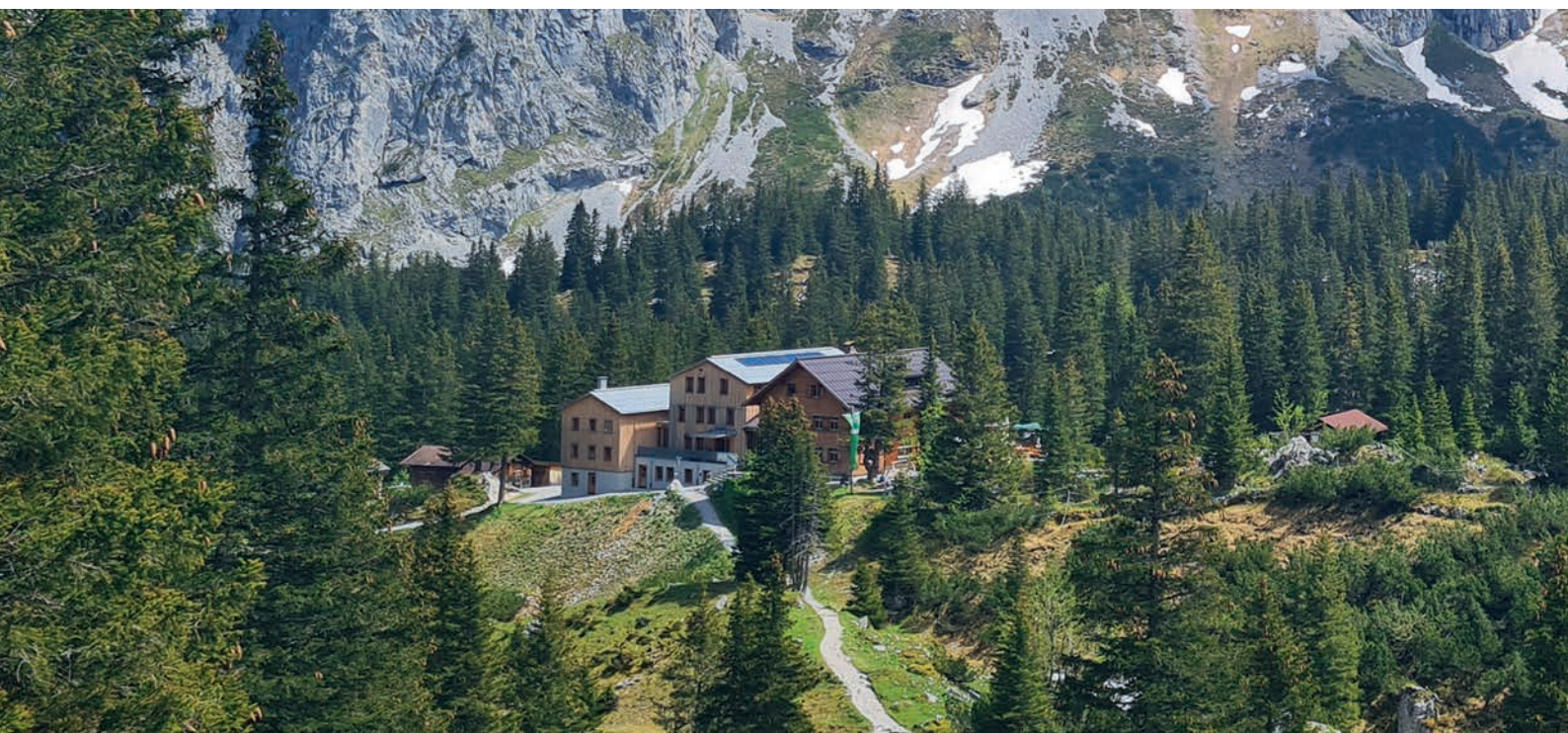
Freihofgasse 3, 97357 Prichsenstadt
Telefon: 09383 9020340
info@hotelfreihof.com
www.hotelfreihof.com

Gut Sonnenhausen

Sonnenhausen 2, 85625 Glonn
Telefon: 08093 57770
info@sonnenhausen.de
www.sonnenhausen.de

EM-Chiemgau

Högeringer Straße 25, 83071 Stephanskirchen
Telefon: 08036 303150
info@em-chiemgau.de
www.em-chiemgau.de



Hirzinger Söllhuben

Endorfer Straße 13, 83083 Riedering

Telefon: 08036 1266

info@hirzinger.eu

www.hirzinger.eu

Kloster Seeon

Klosterweg 1, 83370 Seeon

Telefon: 08624 8970

info@kloster-seeon.de

www.kloster-seeon.de

Lindauer Hütte

Vollsporaweg 37, 6774 Latschau, Österreich

Telefon: 0043 664 5033456

info@alpenverein-lindau.de

www.lindauerhuette.com

Le Méridien

Bayerstraße 41, 80335 München

Telefon: 089 24220

info@lemeridienmunich.com

www.lemeridienmunich.com

Posthotel Hofherr

Hauptstraße 31, 82549 Königsdorf

Telefon: 08179 5090

mail@posthotel-hofherr.de

www.posthotel-hofherr.de

Riegele Brauerei – BrauWelt

Frölichstraße 26, 86150 Augsburg

Telefon: 0821 32090

info@riegele.de

www.riegele.de

Schloss Hohenkammer

Schlossstraße 18–25, 85411 Hohenkammer

Telefon: 08137 9340

mail@schlosshoenkammer.de

www.schlosshoenkammer.de

Tourist-Information

Bahnhofplatz 9, 90762 Fürth

Telefon: 0911 9743500

tourist-info@fuerth.de

www.tourismus-fuerth.de

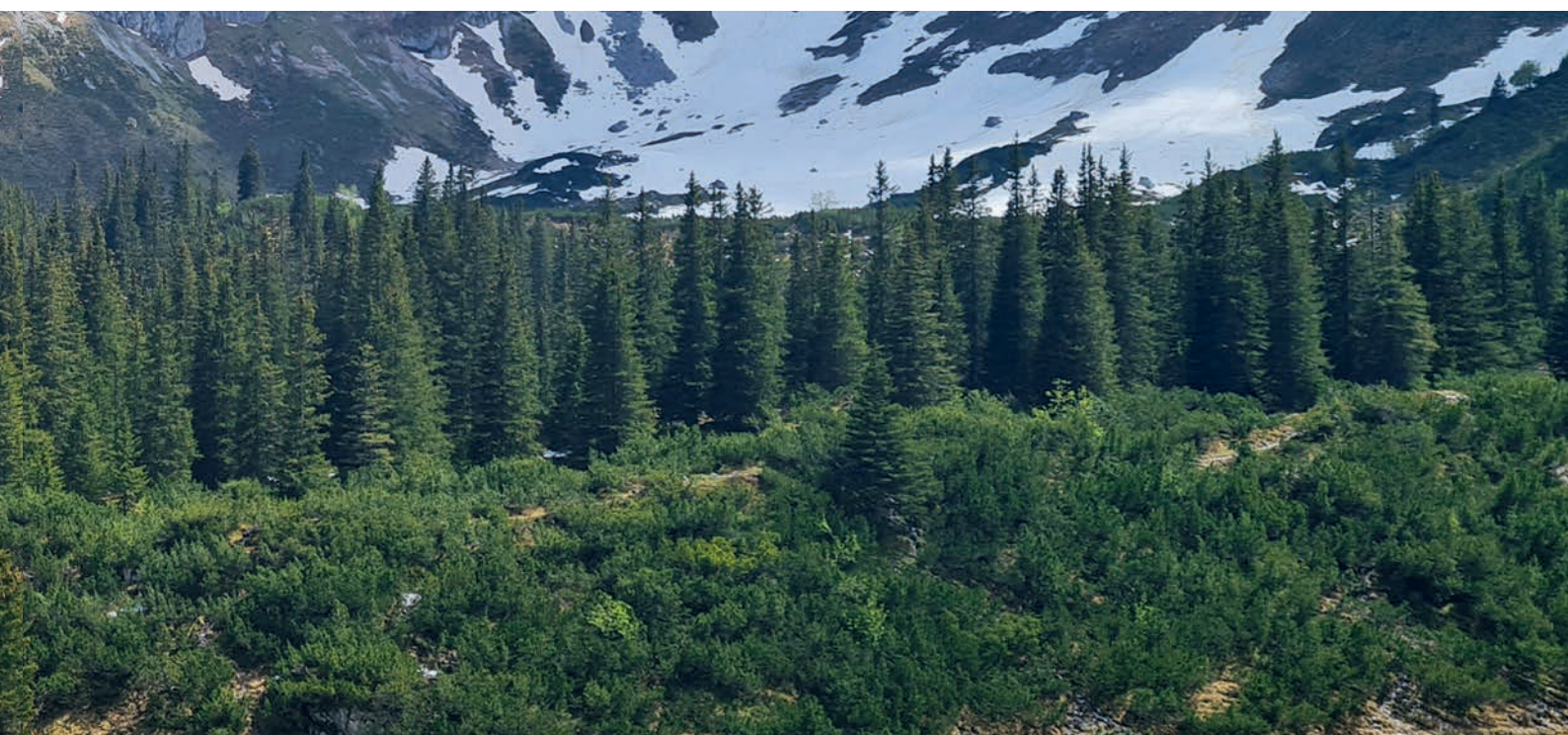
Yachthotel Chiemsee

Harrasser Straße 49, 83209 Prien am Chiemsee

Telefon: 08051 6960

info@yachthotel.de

www.yachthotel.de



Bewerbung und organisatorische Hinweise

Wer kann teilnehmen?

Unsere Förderprogramme richten sich an Unternehmer und Unternehmerinnen aller Branchen des mittelständischen bayerischen Einzelhandels. Sie sollten entweder erfolgreich eine einzelhandelsspezifische Ausbildung absolviert haben oder alternativ über eine ausreichende praktische Erfahrung im Einzelhandel verfügen. Darüber hinaus sollten Sie in einer verantwortlichen Führungsposition im mittelständischen bayerischen Einzelhandel sein oder dies in absehbarer Zukunft zum Ziel haben.

Was kosten die Veranstaltungen?

Die Teilnahme an unseren Förderangeboten ist kostenfrei.

Neben den Referenten- und Beraterhonoraren werden auch die Kosten für Unterkunft und Verpflegung (ab dem ersten Veranstaltungstag) von der Rid Stiftung übernommen.

Bei den Seminaren sind wir aus steuerrechtlichen Gründen gezwungen, Zuschüsse zu den Verpflegungskosten zu erheben. Die Höhe des Kostenbeitrages ist bei den einzelnen Seminaren vermerkt. Die ausgewiesenen Beiträge entsprechen dem derzeitigen Rechtsstand.

Wie bewerbe ich mich?

Qualifizierungsprogramme

Unternehmensführung im Handel 2024/2025

Senden Sie Ihre Bewerbung bitte bis zum **15. Januar 2024** an: veranstaltungen@ridstiftung.de

Wir bitten um ein Motivationsschreiben, das folgende Fragen beantwortet:

- Welche beruflichen und persönlichen Ziele verfolgen Sie?
- Wo möchten Sie in fünf Jahren stehen?
- Was haben Sie zur Verwirklichung dieser Ziele bereits getan?
- Was haben Sie sich für die Zukunft vorgenommen, um Ihre Ziele zu erreichen?
- Welche Bedeutung hat die Aufnahme in das Qualifizierungsprogramm „Unternehmensführung im Handel“ für Sie?

Außerdem bitten wir Sie, uns Ihren Lebenslauf und nachfolgende Informationen zu Ihrem Unternehmen zukommen zu lassen: Branche, Umsatz (brutto), Verkaufsfläche in qm, Anzahl Mitarbeiter*innen, Online-Aktivitäten (Imageseite, Shop). Die Bewerbung ist Voraussetzung für das Auswahlgespräch, das am **2. Februar 2024** stattfindet.

Datenexpert*in und E-Commerce-Manager*in – Zertifizierte Weiterbildungen

Detaillierte Informationen zum Bewerbungsschluss und zu dem jeweiligen Bewerbungsverfahren finden Sie unter www.ridstiftung.de.

Coachingprogramme

Die Coachingprogramme gehören zu den langfristigen und intensivsten Förderprogrammen der Rid Stiftung. Daher wird ein hohes Engagement der teilnehmenden Unternehmer*innen erwartet.

Für unsere Coachingprogramme bewerben sich die Betriebe unter Nutzung der auf der Website der Rid Stiftung hinterlegten Bewerbungsunterlagen. Die Bewerbung erfolgt durch die Unternehmensleitung. Siehe hierzu die spezifischen Bewerbungsbedingungen der einzelnen Coachingprogramme unter www.ridstiftung.de.

Seminare/Webinare

Bitte bewerben Sie sich für das von Ihnen ausgewählte Seminar/Webinar bis zum **15. Januar 2024**.

Sofern Sie noch nie ein Seminar der Stiftung besucht haben, bitten wir um die Übersendung eines Lebenslaufs mit Angaben über Ihren beruflichen Werdegang sowie einen kurzen Steckbrief Ihres Unternehmens: Branche, Umsatz (brutto), Verkaufsfläche in qm, Anzahl Mitarbeiter*innen, Online-Aktivitäten (Imageseite, Shop).

Sind Ihre Daten bei der Stiftung bereits hinterlegt, durchlaufen Sie bitte das Online-Bewerbungsverfahren unter www.ridstiftung.de.

Stadtmarketing

Coachingprogramme/Seminare/Webinare

Diese Veranstaltungen richten sich an Händler*innen und Verantwortliche, die sich in ihren Standort- und Werbegemeinschaften oder Stadtmarketingorganisationen engagieren.

Bitte bewerben Sie sich für die von Ihnen ausgewählten Angebote unter Nutzung der auf der Website der Rid Stiftung hinterlegten Bewerbungsunterlagen. Siehe hierzu die spezifischen Bewerbungsbedingungen unter www.ridstiftung.de.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an die CIMA Beratung + Management GmbH, Frau Katharina Gogolin oder Herrn Michael Schwarz, rid-stadtmarketing@cima.de, Telefon: 09191 340892.



Dagmar Harnest
Telefon: 089 21101203
E-Mail: harnest@ridstiftung.de



Maria Fischer
Telefon: 089 21101214
E-Mail: fischer@ridstiftung.de

Bei allgemeinen Fragen zu unseren Förderangeboten wenden Sie sich bitte an:

Günther Rid Stiftung für den bayerischen Einzelhandel

Theatinerstraße 47
80333 München

www.ridstiftung.de



Genehmigungsurkunde

Die von Herrn Dr. Günther Rid mit Stiftungsgeschäft vom
1. Dezember 1987 errichtete

Günther Rid-Stiftung für den bayerischen Einzelhandel

wird als öffentliche Stiftung des bürgerlichen Rechts mit
Sitz in München gemäß § 80 des Bürgerlichen Gesetzbuches und
Art. 3, 5 und 6 des Stiftungsgesetzes genehmigt.
Die Stiftung wird damit rechtsfähig.

München, 3. März 1988

Bayerisches Staatsministerium
des Innern



STIFTUNGSZWECK

„**FÖRDERUNG** der Berufsausbildung
des Führungsnachwuchses im
BAYERISCHEN EINZELHANDEL
unter besonderer Berücksichtigung
MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMEN
aller Fachrichtungen und Vertriebsformen.“

IMPRESSUM

GÜNTHER RID STIFTUNG FÜR DEN BAYERISCHEN EINZELHANDEL

Vorständin: Michaela Pichlbauer
Theatinerstraße 47, 80333 München
www.ridstiftung.de

DESIGN

Berger Baader Hermes GmbH
c/o Mindspace Salvatorplatz
Salvatorplatz 3, 80333 München

FOTO

Jan Schmiedel

DRUCK

Druckhaus Kastner AG
Das Medienhaus
Schlosshof 2–6, 85283 Wolnzach





Jetzt bewerben!

Für die kostenfreien Förderprogramme bewerben Sie sich unter: www.ridstiftung.de

Immer aktuell.

Unsere Rid News informieren Sie über wichtige Neuigkeiten im Einzelhandel und aktuelle Zusatzangebote der Rid Stiftung.

Anmeldung unter:
www.rid-stiftung.de/ridnewsanmeldung

GÜNTHER RID STIFTUNG FÜR DEN BAYERISCHEN EINZELHANDEL

WIR STIFTEN
ZUKUNFT!