**Kölner Gespräche 2015**

**Der Unterschied macht den Erfolg**

*„Erfolgreich differenzieren im DIY-Markt“ lautet das Thema der diesjährigen Kölner Gespräche am 9. September – dem Branchendialog der Baumarktbranche. Experten referieren und diskutieren zu den aktuellen   
DIY-Themen Direktvertrieb, Logistik, DIY-Sortimente im Möbelhandel und neue Services im Baumarkt.*

Köln, 8 Juli 2015 – Das Branchenmagazin der Baumarktbranche baumarktmanager veranstaltet am 9. September die Kölner Gespräche. Dieser Branchendialog findet zum 9. Mal in Köln statt. Hier treffen sich Handel und Hersteller, um über aktuelle Themen der Branche zu sprechen und ausgiebig zu netzwerken.

Im Jahr zwei nach Praktiker beschäftigt sich der Handel vielen unterschiedlichen Themen: Kleinflächen, neue Sortimente, Cross-Channel, Direktvertrieb, Services. Denn eines ist klar: Ein „Weiter so“ wird auf Dauer nicht funktionieren, dass stationäre Baumärkte erfolgreich bleiben. Dafür ändern sich zu viele Parameter im Markt: Demografie, Technik, Internet. Die Lösung lautet: Differenzierung. Nur wer seine spezifischen Stärken ausspielt und eine Erfolg versprechende Nische besetzt, wird langfristig Erfolg haben. Welche Strategien hierbei erfolgreich sind, wird im Zentrum der diesjährigen Kölner Gespräche stehen. Das Thema lautet „Erfolgreich differenzieren im DIY-Markt“. Zu unterschiedlichen Aspekten wird es eine Menge spannender Vorträge, Interviews und Diskussionen geben.

Hier die Highlights des Programms:

* Poco: Wie man erfolgreich DIY-Sortimente im Möbelhandel vertreibt, berichtet Thomas Stolletz, Vorstand Poco
* Innovation: Die Macher des Innovation Stores bei Knauber, Dr. Nektarios Bakakis, Geschäftsführer Knauber, Peter Stechmann, Geschäftsführer Alpina Farben, und Boris Hedde, Geschäftsführer IFH, berichten über die Erfahrungen nach einem Jahr Innovation Store.
* Screwfix: Bernd Hilscher, Deutschlandchef Screwfix, erzählt, wie der Markteintritt in Deutschland gelang.
* Direktvertrieb: Parador-Geschäftsführer Lubert Winnecken diskutiert mit Eurobaustoff-Chef Ulrich Wolf und Ralf Hübner von Suberg Strategy Consultants über Chancen und Grenzen des Direktvertriebs.
* Trendforscher: Nils Müller, Gründer und Geschäftsführer der renommierten Zukunftsinstituts Trendone, wird während eines spektakulären Auftritts gemeinsam mit dem Publikum die DIY-Trends der Zukunft entwickeln.
* Logistik: Anforderungen an moderne Baumarktlogistik beschreibt Ralf Meistes von Dachser.
* Aktuelle Zahlen, Daten, Fakten aus Handel und Hersteller präsentiert Boris Hedde, Geschäftsführer IFH.

Die 9. Kölner Gespräche beginnen am Vorabend des 9. September mit einem Treffen im Brauhaus „Zur Malzmühle“. Hier gibt es neben Kölsch und Brauhauskost viel Gelegenheit zum lockeren Austausch und Netzwerken. Anmeldung und Informationen: [red.baumarktmanager@rohn.de](mailto:red.baumarktmanager@rohn.de),   
Telefon: 0221 5497-299, [www.baumarktmanager.de/koelner-gespraeche](http://www.baumarktmanager.de/koelner-gespraeche).

**Kontakt für die Presse:** Holger Externbrink, Chefredakteur baumarktmanager,   
Telefon: 0221/5497-299,E-Mail: [red.baumarktmanager@rohn.de](mailto:red.baumarktmanager@rohn.de)

baumarktmanager ist das führende Entscheidermagazin der Baumarktbranche – print, online, mobile. Die Zeitschrift erreicht den gesamten Einzelhandel mit Do-it-yourself-Abteilungen sowie die spezialisierten Betriebsformen mit Bau-, Heimwerker- und Gartenbedarf. Die Printauflage beträgt 6.500 Exemplare, die Onlinereichweite 35.000 PIs. Die Fachzeitschrift erscheint im Verlag Siegfried Rohn, der zur Rudolf Müller Mediengruppe gehört.