



 **HBW**  
**DIGITAL-**  
**GUIDE**

**PROGRAMM 2021**

**DIGITALSTRATEGIEN FÜR HÄNDLER**

# DIE INITIATOREN



Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Händlerinnen und Händler,

das Krisenjahr 2020 hat deutlich gezeigt, dass der Handel bei der Digitalisierung bislang unterschiedlich aufgestellt ist. Es kommt darauf an, in dieser schweren Zeit, die richtige Strategie zu wählen, bestimmte Chancen zu ergreifen und damit die Potentiale Ihres Unternehmens zu heben.

Die Digitalisierung des Handels leistet einen außerordentlich wichtigen Beitrag für die Wettbewerbsfähigkeit der Händler und sorgt gleichzeitig indirekt für den Erhalt der Attraktivität unserer schönen Innenstädte im Land.

Damit Sie wettbewerbsfähig bleiben, möchten wir Sie mit unseren HBW-Digital-Guide-Angeboten unterstützen!

Mit unseren Workshops und individuellen Sprechstunden möchten wir Ihnen als starker Partner beim Thema Digitalisierung zur Seite stehen. Im Rahmen unserer diesjährigen digitalen Workshop-Reihe zum Megathema Digitalisierung wollen wir Sie bei folgenden Themen begleiten:

- Social Media
- Online -Auftritt
- SEO/SEA
- Prozessdigitalisierung
- Digitale Geschäftsmodelle
- Digitale Strategien
- Digitale Sichtbarkeit

Lassen Sie sich im Rahmen unserer Workshop-Reihe von den Referenten und deren Ideen inspirieren und nutzen Sie die Potenziale der Digitalisierung!



**Hauptgeschäftsführerin HBW**  
**RAin Sabine Hagmann**



**Geschäftsführer HBW**  
**Marius Haubrich**



# HBW-DIGITALLOTSEN

Für den Handel in Baden-Württemberg besteht mehr denn je die Notwendigkeit, sich nachhaltig mit den verschiedenen Aspekten der Digitalisierung auseinanderzusetzen. Dies beginnt beim Webaufttritt und geht über innovative Online-Marketingmaßnahmen bis hin zur digitalen Laden- und Geschäftsausstattung. Dabei möchte der Handelsverband Baden-Württemberg Händler aktiv mithilfe der Digitallotsen unterstützen.



Helen Schnürle  
Referentin Vertrieb und  
Mitgliederservice

T: 0711 64864-29  
F: 0711 64864-24  
E: schnuerle@hv-bw.de

Unsere Digitallotsinnen Stephanie Dorsch und Helen Schnürle widmen sich dieser Aufgabe im Handelsverband Baden-Württemberg. Mit unserem Angebot von telefonischen und digitalen Sprechstunden stehen Ihnen Frau Dorsch und Frau Schnürle zu allen digitalen Fragen in den folgenden Sprechstundenzeiten zur Verfügung:



Chatten Sie  
mit uns unter:

<https://bw.handel-scout.de/de/frontend/offer?offerId=139>



Jeden Montag  
von 10-12 Uhr

(Feiertage ausgenommen)

# UNSERE ANGEBOTE

Im Rahmen unseres HBW Digital Guides möchten wir Sie mit den folgenden Formaten beim Megathema Digitalisierung unterstützen:



## WEBSEMINARE

Nehmen Sie das Thema Digitalisierung mit unseren Live-Webseminaren selbst in die Hand – egal ob von der Couch oder dem Büro aus!



## PRÄSENZ-WORKSHOPS

Unsere Präsenz-Workshops nähern sich mit viel Praxis dem Thema Digitalisierung. Unter den entsprechenden Hygiene-Auflagen und dementsprechend großen Räumen für die Einhaltung der Abstandsregeln möchten wir Sie persönlich unterstützen!



## BLENDED-WORKSHOPS

Unsere Blended-Workshops sind eine Kombination aus Webseminaren und Präsenzveranstaltungen, die aufeinander aufbauend, zu einem Thema stattfinden.



## SPRECHSTUNDEN

Mit unserem Angebot von telefonischen und digitalen Sprechstunden stehen wir Ihnen zu allen digitalen Fragen in den Sprechstundenzeiten (jeden Montag von 10.00 bis 12.00 Uhr) zur Verfügung.

# DIGITALSTRATEGIE

Lernen Sie, wie Ihre Organisation durch den digitalen Wandel profitieren und neue Produktportfolios, Services, Kunden sowie Märkte erobern kann, statt im IT-Projektsumpf unterzugehen.

WEBSEMINAR // Termin 14.04.2021 // Uhrzeit 10:00-12:00 Uhr



## FOLGENDE FRAGEN WERDEN IM RAHMEN DES WORKSHOPS BEANTWORTET:

- 1 Warum versinken viele Unternehmen bei den Digitalisierungsmaßnahmen im Sumpf von IT Projekten und verlieren die eigentlichen Ziele aus dem Auge?
- 2 Welche Fehler werden häufig bei Digital-Strategien gemacht?
- 3 Wie finde ich einen Konsens zwischen Fachabteilungen, Management und externen Dienstleistern?
- 4 Was kann ich aus den Daten meiner Systeme und den geschäftsübergreifenden Prozessen ableiten und wie stelle ich mich darauf ein?



### REFERENT:

Patrick Sönke | Geschäftsführer | Integrated Worlds GmbH

Patrick Sönke betreut seit mehr als 20 Jahren Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Digital Change Management. Dadurch kennt er die Anforderungen unterschiedlichster Geschäftspartner und ist als Experte für deren Vernetzung ein gefragter Struktur- und Impulsgeber für seine Kunden.



### INTEGRATED WORLDS

Die Integrated Worlds GmbH unterstützt Projekte im Handel entlang der gesamten Wertschöpfungskette und betreibt Serviceplattformen für Unternehmen europaweit.

# INNOVATIONSWORKSHOP „DIGITALISIERUNG IN DER PRAXIS“

Welchen Mehrwert bietet die Digitalisierung für mein Unternehmen?  
Im Online-Seminar thematisieren wir die Herausforderungen und Chancen der digitalen Transformation anhand konkreter Beispiele. Ziel des Seminars ist die systematische Entwicklung von Ideen, ergänzenden digitalen Services bis hin zu neuen digitalen Geschäftsmodellen.

WEBSEMINAR // Termin 26.04.2020 // Uhrzeit 11:00 -12:30 Uhr



## FOLGENDE FRAGEN WERDEN IM RAHMEN DES WORKSHOPS BEANTWORTET:

- 1 Welche Herausforderungen und Chancen bringt die digitale Transformation mit sich?
- 2 Wie bewerte ich die digitale Ausgangssituation meines Unternehmens?
- 3 Welchen konkreten Mehrwert bietet Digitalisierung für mein Unternehmen?
- 4 Mit welchen Ideen können gezielt Kundenbedürfnisse erfüllt und die Kommunikation mit dem Kunden verbessert werden?

Die Teilnahme am Seminar dient zum Kennenlernen des Konzepts und auch als Grundlage für einen individuellen Workshop bei Ihnen oder im ZD.BB (Böblingen) vor Ort, der sich speziell an Ihren Bedarfen und Möglichkeiten ausrichtet. Bis Herbst 2021 sind die Workshops für KMUs der Region Stuttgart komplett gefördert.



## REFERENTEN:

Herren Garidis & Kinitzki | Referenten | Zentrum Digitalisierung ZD.BB

Konstantin Garidis ist Doktorand für digitales Innovationsmanagement an der Hochschule Reutlingen und beim ZD.BB als Berater für digitale Geschäftsmodelle tätig. Mit dem ZD.BB unterstützt er kleine- und mittelständische Unternehmen der Region Stuttgart auf ihrem Weg zur Digitalisierung.

Martin Kinitzki ist Doktorand im Bereich Service Science an der Hochschule Reutlingen und beschäftigt sich mit Methoden zur Vermittlung von Technologiewissen an KMU Entscheider. Beim ZD.BB ist er als Berater für digitale Geschäftsmodelle tätig und unterstützt dabei kleine- und mittelständische Unternehmen der Region Stuttgart auf ihrem Weg zur Digitalisierung.



## ZENTRUM DIGITALISIERUNG ZD.BB

Das Zentrum Digitalisierung (ZD.BB) mit Sitz in Böblingen ist die zentrale Anlaufstelle für Unternehmen und Startups aus der Region Stuttgart rund um die Themen der Digitalisierung. Das ZD.BB unterstützt kleine und mittlere Unternehmen bei der Bewältigung des digitalen Wandels. Dies beinhaltet die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle für alle Branchen, die Qualifizierung von Fachkräften und die Förderung einer digitalen Unternehmenskultur.

# PROZESSDIGITALISIERUNG

Kräfte bündeln dank Vernetzung mit den B2B Partnern! Warum Big Data ohne die Hausaufgaben in der EDI/B2B Prozessintegration ein Luftschloss bleibt!

WEBSEMINAR // Termin 21.04.2021 // Uhrzeit 10:00-12:00 Uhr



FOLGENDE FRAGEN WERDEN IM RAHMEN DES WORKSHOPS BEANTWORTET:

- 1 Warum ist die Digitalisierung und das Wissen um meine Geschäftsprozesse auch im Hinblick auf meine künftigen Kunden so wertvoll?
- 2 Warum ist der digitale Informationsaustausch mit den Geschäftspartnern sinnvoll?
- 3 Was bedeutet es, die Kommunikation mit den Geschäftspartnern zu digitalisieren und wie gehen andere dabei vor?
- 4 Wie kann das Problem des immer breiteren Sortiments und den damit einhergehenden Daten, die in einer nicht verkaufsoptimierten Form von Lieferanten gestellt werden, gelöst werden?



REFERENT:

Patrick Sönke | Geschäftsführer | Integrated Worlds GmbH

Patrick Sönke betreut seit mehr als 20 Jahren Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Digital Change Management. Dadurch kennt er die Anforderungen unterschiedlichster Geschäftspartner und ist als Experte für deren Vernetzung ein gefragter Struktur- und Impulsgeber für seine Kunden.



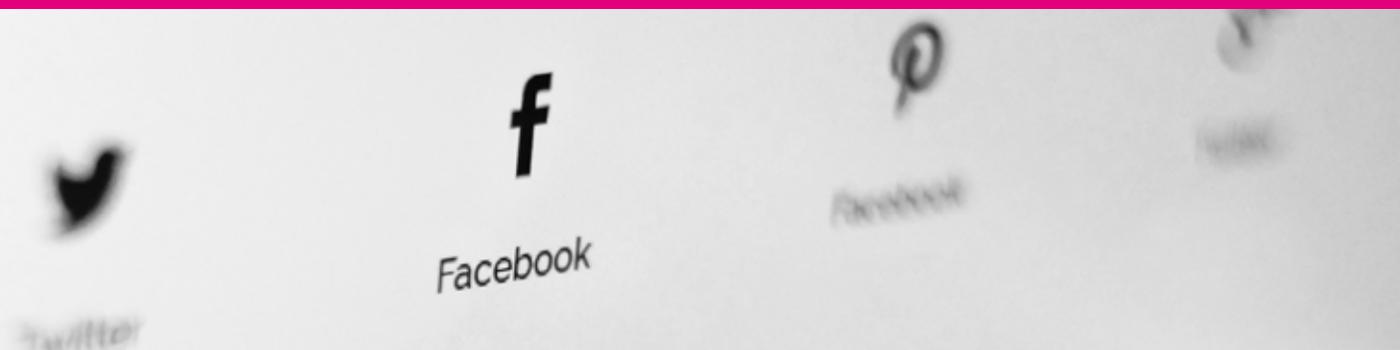
INTEGRATED WORLDS

Die Integrated Worlds GmbH unterstützt Projekte im Handel entlang der gesamten Wertschöpfungskette und betreibt Serviceplattformen für Unternehmen europaweit.

# SOCIAL MEDIA - EIN ÜBERBLICK

Wer heute auf Social Media nicht präsent ist, verpasst eine Reichweite und potenzielle Kunden. Lernen Sie in diesem Webseminar, welche Kanäle für Sie optimal sind und wie Sie einen höheren Umsatz damit generieren können.

WEBSEMINAR // Termin 1: 16.02.2021 // Uhrzeit: 10:00 bis 12:00 Uhr  
oder Termin 2: 09.03.2021 // Uhrzeit: 10:00 bis 12:00 Uhr



## FOLGENDE FRAGEN WERDEN IM RAHMEN DES WORKSHOPS BEANTWORTET:

- 1 Welche Vor- und Nachteile gibt es beim Social Media Marketing?
- 2 Welche Plattformen gibt es und wie funktionieren diese?
- 3 Ist Social Media Marketing was für mich und welche Ziele verfolge ich damit?
- 4 Welchen Kanal kann ich nutzen, um meine Zielgruppe optimal zu erreichen?



### REFERENT: Christian Holzer | Inhaber | Stauferdigital

Christian Holzer ist seit mehr als 14 Jahren als digital Experte tätig und arbeitete sogar im Silicon Valley. Der Agenturchef der Digitalagentur kennt die Anforderungen und Lösungen, wenn es um Online Lösungen, Social Media und digitale Trends geht. Gemeinsam mit seinem Team und dem Kollektiv an Experten entwickelt er zukunftsorientierte und individuelle Lösungen. Zudem blickt er als Impuls- und Ideengeber über den Tellerrand für seine Kunden hinaus und unterstützt diese mit seinem Know-how.



### STAUFERDIGITAL

Die Stauferdigital Webdesign und Digitalagentur aus Stuttgart entwickelt budgetorientierte Lösungen für individuelle Handelsansprüche. „Bei uns sprühen die Funken, wenn eine Idee zur Lösung wird“, sagt Geschäftsführer Christian Holzer. Die Stärken der Stauferdigital Mediagruppe liegen im Bereich Webdesign, Online Marketing und UX/UI-Design.

# SOCIAL MEDIA GRAFIKEN

Design it Yourself - Der Praxisworkshop für weihnachtliche Social Media Grafiken: Erstellen Sie gemeinsam mit Mirjam Schrepler live Ihre Vorlagen, mit denen Sie in der Weihnachtszeit Ihre Fanpage / Ihr Instagramprofil rocken.

WEBSEMINAR // BUCHEN SIE IHREN TERMIN ONLINE



## FOLGENDE FRAGEN WERDEN IM RAHMEN DES WORKSHOPS BEANTWORTET:

- 1 Wie Sie mit dem kostenlosen Online-Tool Canva im Handumdrehen eigene stylische SocialMedia-Grafiken erstellen.
  - 2 Welche Facebook-/Instagram-Posts gerade in der Weihnachtszeit Ihre Reichweite steigern und warum ein Plätzchenrezept branchenübergreifend für Umsatz sorgt.
  - 3 Mit meinem praktischen Vorlagenpool mit 10 farblich anpassbaren und sofort einsetzbaren Social-Media-Grafiken starten Sie direkt live in unserem Workshop durch!
- ! Bitte bringen Sie einen WLAN-fähigen Laptop inklusive einer Maus mit. Keine grafischen Vorkenntnisse nötig. Wichtig: Coronabedingt ist der Workshop auf die ersten 10 Teilnehmer/-innen begrenzt.



### REFERENT:

Mirjam Schrepler | Inhaberin | FUZO MARKETING

Mirjam Schrepler ist Impulsgeberin für Low-Budget-Werbeideen im Einzelhandel: Mirjam Schrepler begleitet seit 2006 lokale Unternehmen im regionalen Marketing und startet mit FuZo Marketing eine Initiative, um Einzelhändler für die vielfältigen Möglichkeiten digitaler Marketingkanäle zu begeistern.

**FUZO** MARKETING  
Fußgängerzone 2.0

### FUZO MARKETING

Ziel der FUZO MARKETING ist es, dass unsere Innenstädte auch in 10 Jahren noch eine lebendige und vitale Fußgängerzone besitzen. Und genau aus diesem Grund möchte die FUZO MARKETING Händler unterstützen, wie Sie eigenständig mit wenig Aufwand tolle virale Werbekampagnen per Facebook, Google und Co. starten, die Kunden wieder zurück in die stationären Geschäfte bringen.

# FACEBOOK GEWINNSPIEL

In 5 Schritten zum viral-genialen Facebook Gewinnspiel. Nach diesem Workshop halten Sie ein fertiges Konzept für Ihr persönliches Gewinnspiel in der Hand, mit dem Sie im Anschluss sofort in die Umsetzung gehen können. Inklusive Praxis-Worksheet mit ausgetüfteltem Ideengenerator für Ihre individuelle Gewinnspielidee.

PRÄSENZVERANSTALTUNG // Termin 02.03.2021 // Uhrzeit: 10:00 bis 12:00 Uhr  
ORT: biz – Bildungszentrum des Handels, Stammheimer Str. 41, 70435 Stuttgart



## FOLGENDE FRAGEN WERDEN IM RAHMEN DES WORKSHOPS BEANTWORTET:

- 1 Was kann ich tun, damit mein Gewinnspiel auf Social-Media ein voller Erfolg wird?
- 2 Kleiner Exkurs durch die Facebook-Bedingungen: Was darf ich und was darf ich nicht?
- 3 Die 5 größten Fehler, die immer wieder bei Gewinnspielen gemacht werden und wie Sie diese elegant vermeiden.
- 4 Wie kann ich mein Gewinnspiel nutzen, um direkt im Anschluss aktiv meinen Umsatz zu steigern?
- ! Wichtig: Coronabedingt ist die Teilnehmeranzahl voraussichtlich begrenzt.



### REFERENT:

Mirjam Schrepler | Inhaberin | FUZO MARKETING

Mirjam Schrepler Querdenkerin & Impulsgeberin für Low-Budget-Werbeideen im Einzelhandel: Mirjam Schrepler begleitet seit 2006 lokale Unternehmen im regionalen Marketing und startet mit FuZo Marketing eine Initiative, um Einzelhändler für die vielfältigen Möglichkeiten digitaler Marketingkanäle zu begeistern.

**FUZO** MARKETING  
Fußgängerzone 2.0

### FUZO MARKETING

Ziel der FUZO MARKETING ist es, dass unsere Innenstädte auch in 10 Jahren noch eine lebendige und vitale Fußgängerzone besitzen. Und genau aus diesem Grund möchte die FUZO MARKETING Händler unterstützen, wie Sie eigenständig mit wenig Aufwand tolle virale Werbekampagnen per Facebook, Google und Co. starten, die Kunden wieder zurück in die stationären Geschäfte bringen.

# NEUE GESCHÄFTSMODELLE

Digital getriebene Geschäftsmodelle?  
Das ist nichts für mich und meine Branche - oder etwa doch?

PRÄSENZVERANSTALTUNG // Termin 16.03.2021 // Uhrzeit: 10:00 bis 16:00 Uhr  
ORT: biz – Bildungszentrum des Handels, Stammheimer Str. 41, 70435 Stuttgart



## FOLGENDE FRAGEN WERDEN IM RAHMEN DES WORKSHOPS BEANTWORTET:

- 1 Warum ist das eigentliche Produkt wichtig aber immer seltener das kaufentscheidende Kriterium?
  - 2 Wie können aus Wissen über die Kunden und deren Verhalten neue Geschäftsmodelle entstehen?
  - 3 Wie findet man die nötigen Impulse für neue Geschäftsideen durch digital gestützte Konzepte?
- ! Wichtig: Coronabedingt ist die Teilnehmeranzahl voraussichtlich begrenzt.



### REFERENT:

Patrick Sönke | Geschäftsführer | Integrated Worlds GmbH

Patrick Sönke betreut seit mehr als 20 Jahren Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Digital Change Management. Dadurch kennt er die Anforderungen unterschiedlichster Geschäftspartner und ist als Experte für deren Vernetzung ein gefragter Struktur- und Impulsgeber für seine Kunden.



### INTEGRATED WORLDS

Die Integrated Worlds GmbH unterstützt Projekte im Handel entlang der gesamten Wertschöpfungskette und betreibt Serviceplattformen für Unternehmen europaweit.

# DURCH ECOMMERCE MEHR KUNDEN IN DEN LADEN BEKOMMEN?!

Bereits vor Beginn der aktuellen Krise war die Verknüpfung von digitalen Kanälen und dem stationären Vertrieb eine Herausforderung für den Handel. Onlineshopping boomt momentan mehr denn je. Ob Beratung per Videotelefonie, verkaufen über Social Media-Kanäle, kontaktlose Bezahl- und Einkaufsmöglichkeiten – kreative Ideen und Möglichkeiten, das stationäre Geschäft über Online-Tools zu stärken, gibt es viele. In diesem Webseminar zeigen wir Ihnen, wie Sie in kleinen Schritten zum Ziel kommen.

**WEBSEMINAR // Termin 1: 16.02.2021 // Uhrzeit 10:00 - 11:30 Uhr  
oder Termin 2: 26.02.2021 // Uhrzeit 15:00 - 16:30 Uhr**



## FOLGENDE FRAGEN WERDEN IM RAHMEN DES WORKSHOPS BEANTWORTET:

- 1 Welche Möglichkeiten bietet mir die Digitalisierung, um für die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen gut aufgestellt zu sein?
- 2 Wie kann ich als stationärer Händler auch ohne eigenen Onlineshop vom eCommerce profitieren?
- 3 Welche Voraussetzungen müssen gegeben sein?
- 4 Wieviel Zeit und welche Ressourcen benötige ich dafür?
- 5 Wie sieht ein Best Practice Beispiel aus?



### REFERENT: Michael Strohäcker | pakadoo GmbH

Michael Strohäcker ist Gründer und Geschäftsführer der pakadoo GmbH in Böblingen, die 2018 aus der LGI Logistics Group International GmbH ausgegründet worden ist.

Nach seinem geisteswissenschaftlichen Studium begann er bei der LGI als Prozessingenieur in verschiedenen Geschäftsbereichen, ehe er Anfang 2015 bei pakadoo, dem damaligen Corporate Startup der LGI, einstieg. Dort verantwortete er als Leiter Business Development den Vertriebsbereich.



### PAKADOO GMBH

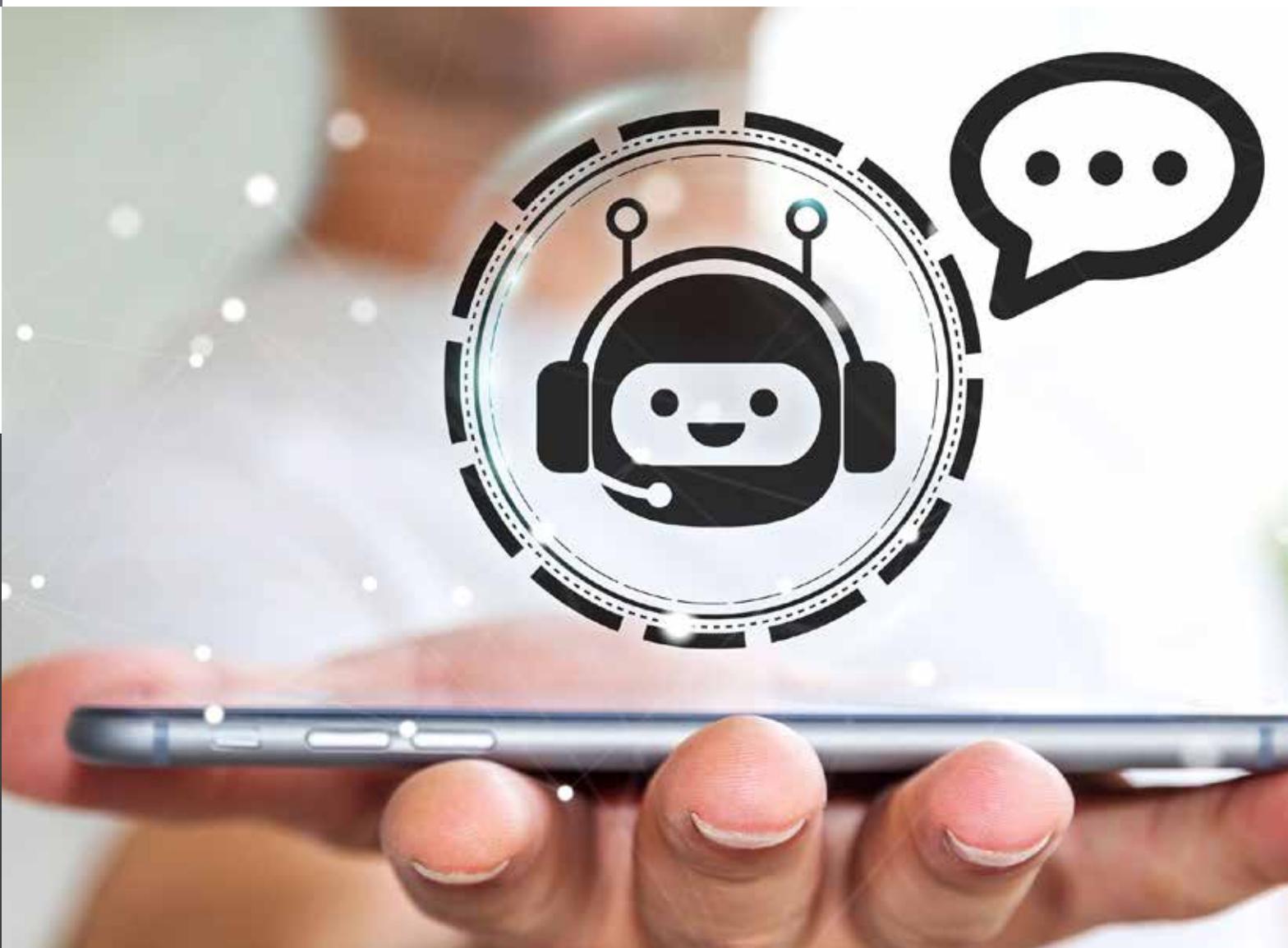
pakadoo ist ein Anbieter von Servicelösungen rund um den Paketempfang. Mit der pakadoo App auf dem Handy können stationäre Händler ganz einfach vom Onlineshopping profitieren und ihre Kundenfrequenz steigern: Sie bieten ihren (potenziellen) Kunden den Service, private Pakete unabhängig vom Paketdienst im Laden zu empfangen und zu retournieren. Optional kann dazu auch ein pakadoo Paketschrank genutzt werden, der zusätzliche Möglichkeiten für Click&Collect, Verlängerung der „Öffnungszeiten“ über den Ladenschluss hinaus und für kontaktlose Warenübergaben bzw. Verkäufe bietet.

# INFORMATION

Unser gesamtes HBW-Digital-Guide-Angebot, sowie unseren digitalen Sprechstunden-Chatroom finden Sie online unter:  
<https://bw.handel-scout.de/de/frontend/offer?offerId=139>



Freuen Sie sich jetzt schon auf weitere Digital-Workshops  
unseres stetig wachsenden Programmangebots.





# WORKSHOP-ANMELDUNG



Fax: 0711/64864-24 // Mail: [info@hv-bw.de](mailto:info@hv-bw.de) // online: [bw.handel-scout.de](http://bw.handel-scout.de)



Ich/wir melde/n mich/uns zum Workshop an. Diese Workshops sind für Sie kostenlos.

Workshopname: \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_

Unternehmen: \_\_\_\_\_

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_