



Tolle Resonanz: Expertenforum in Düsseldorf

Global Refund - Global News, 21.04.2006

Eine ungewöhnlich große Resonanz fand ein Experten-Forum in Düsseldorf auf der Königsallee zum Thema „Chinesen im Geschäft – eine Herausforderung für den Einzelhandel“. Eingeladen zu dem Managementforum für den Einzelhandel hatte die Firma Global Refund Deutschland, gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung Düsseldorf. Von 120 angeschriebenen Händlern waren knapp die Hälfte erschienen. Solche Rücklaufquoten zeigen, wie ernst die neue Käufergruppe aus dem Reich der Mitte mittlerweile genommen wird. Und das ist gut so, denn die neuen Gäste sind sehr prestigeorientiert.

Und dabei gilt: „Einkaufen wie in China – der Kunde ist um so mehr König, je höher der Preis.“ Der Gast möchte schon hofiert werden, gerade wenn er Luxusartikel kauft, so erläutert Prof. Dr. Wolfgang Arlt von der Fachhochschule Stralsund den interessierten Zuhörern. Arlt ist sozusagen ein Akademiker der Praxis, der selbst aus der Reiseindustrie kommt und sogar Gastvorträge an Chinas Universitäten gibt. Er gab den Zuhörern so manchen Praxistipp mit auf den Weg. Die Gästeliste der von langer Hand geplanten Veranstaltung liest sich fast wie das „Who is who“ der „Kö“, wie die Luxusmeile im Volksmund genannt wird.

Das mag auch nicht zuletzt der neuen und ungewöhnlichen Veranstaltungseinrichtung geschuldet sein, dem Düsseldorfer China Center, welches in originalem chinesischem Ambiente daher kommt und eine Mischung aus Gastronomie, Kultur und Veranstaltungszentrum darstellt. Das umfangreiche Buffet lieferte eine weitere Begegnung mit der chinesischen Kultur an diesem Abend, die sehr gut ankam.

Zu den Rednerinnen und Rednern gehörten neben Prof. Arlt die Chinesin Zhou Meng, die selbst eine China Beratung führt, Frank Schnitzler, Chef der Parfümerie Schnitzler, Uwe Kerkmann von der Wirtschaftsförderung Düsseldorf sowie Ralf Dosot, Geschäftsführer von Global Refund Deutschland. Auch Sie lieferten jeweils wertvolle Perspektiven auf das Thema.

Fazit des Mitveranstalters, Uwe Kerkmann: "Wer als Einzelhändler "Chinesen im Geschäft" gut betreuen möchte und seine Angebote und Services auf die wachsende Kundengruppe chinesischer Touristen abstellen möchte, der konnte bei dieser Veranstaltung viel lernen: Profunde Einblicke in das Einkaufsverhalten chinesischer Touristen, wichtige Hinweise zum Gruppentourismus und praktische Tipps zum Umgang mit chinesischen Kunden. Ein Seminar, bei dem selbst Chinaexperten noch dazu lernen konnten."