



Extrablatt

boden wand decke



roomy 2008 Einkaufen ist weiblich

Forum mit Power und Klasse

Beim roomy 2008 dreht sich in diesem Jahr alles um Power: die der Frauen als Kaufentscheider und die der leistungsstarken Preisträger des roomy-awards.

Mehr als 400 Teilnehmer aus der Branche kommen heute und morgen in Stuttgart beim dritten internationalen Zukunftsforum Interior Decoration zusammen, bei dem sich diesmal alles um FrauenPower dreht. Immerhin treffen Frauen 80 Prozent der

Kaufentscheidungen. Ganz klar, dass als Moderatorin nur eine Frau in Frage kam, die Eleganz, Charisma und Energie vereint: Nina Ruge führt an beiden Tagen durch das hochkarätige Programm und hat schon am ersten Veranstaltungstag mit Charme

und Witz überzeugt. Das Zukunftsforum roomy 2008 bietet neben interessanten Fachvorträgen noch mehr: Auch in diesem Jahr wurde der roomy-award vergeben. Dabei wurde die beste Marketingidee der Branche sowie die beste Leistung im Handwerk

prämiert (S. 2). Über reichlich Energie verfügt auch die Stuttgarter Band SoulSupport. Mit Hits aus vier Jahrzehnten bereichert sie die Get-together-Party. Mit FrauenPower geht es auch morgen weiter, wenn Nina Ruge Regina Halmich zum Talk lädt. ■

Stefan Heinze Grußwort

Wie im alten Rom!



Liebe Gäste, herzlich willkommen zu unserer traditionellen Get-together-Party. Wir befinden uns hier an einem wahrhaft historischen Ort. Die Ursprünge des Römerkastells gehen zurück auf die Zeit Kaiser Trajans, der rund 100 nach Christus Herrscher über das Römische Reich war. Im Vergleich zu Frauen in anderen antiken Gesellschaften hatten Frauen im Römischen Reich durchaus Rechte. Für Hausarbeiten wie Putzen, Spülen, Lebensmitteleinkaufen, Kochen waren Sklaven und Sklavinnen zuständig. Einkaufen zählte dagegen nachweislich zu den weiblichen Beschäftigungen. Ich hab's fast vermutet!! ■

Hier haben wir Zeit, um Power zu tanken. Was liegt da näher als sich mit dem Thema Frau zu beschäftigen? Erstens ist es doch ein wahrlich schönes Thema. Zweitens haben Frauen die wundervolle Gabe, in unruhigen Zeiten Ruhe auszustrahlen. Drittens tragen sie zur Stützung der Konjunktur bei. Frauen sind unsere wichtigste Zielgruppe, wenn es um Gestaltung von Räumen geht, und bestmögliche Kundenorientierung ist wichtiger denn je. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich intensiv auszutauschen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Freude. ■

Dr. H. Werner Utz Grußwort

Wahrlich schön!



Sehr geehrte Teilnehmer, ich begrüße Sie herzlich zum 3. Zukunftsforum roomy 2008. ■

Hier haben wir Zeit, um Power zu tanken. Was liegt da näher als sich mit dem Thema Frau zu beschäftigen? Erstens ist es doch ein wahrlich schönes Thema. Zweitens haben Frauen die wundervolle Gabe, in unruhigen Zeiten Ruhe auszustrahlen. Drittens tragen sie zur Stützung der Konjunktur bei. Frauen sind unsere wichtigste Zielgruppe, wenn es um Gestaltung von Räumen geht, und bestmögliche Kundenorientierung ist wichtiger denn je. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich intensiv auszutauschen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Freude. ■

roomy-award 2008 Kährs Parkett Deutschland, ARGE Aus- und Weiterbildung Bodenleger, Wien

Die Besten der Branche

Die beiden diesjährigen Preisträger des roomy-awards 2008 überzeugen durch ihre Kreativität und Leistungsstärke.

Keine leichte Aufgabe hatte die Expertenjury, aus den hochkarätigen Bewerbungen die besten zu küren. Diese Jahr entschieden sich die Juroren, den roomy-award in zwei Kategorien zu vergeben. Der Preis für die beste Marketingidee ging an Kährs Parkett Deutschland. Die Art, wie das Unternehmen die Marke Kährs einrichtungs- und zielgruppenorientiert neu positioniert hat, überzeugte. Auf dem Weg zur Vermarktung hat sich Kährs intensiv mit der Zielgruppe Frauen als Entscheider aus-

einandergesetzt und damit in der Branche ein Zeichen gesetzt. Überzeugend war auch die Realisierung eines ganzheitlichen Kommunikationsansatzes, der sich als kosteneffizient, nachhaltig und markenwirksam erwies. Der Branchenoscar für die beste Leistung im Handwerk ging nach Österreich an die ARGE Aus- und Weiterbildung Bodenleger aus Wien. Die Jury würdigte damit das Engagement von Christian Dobianer und Heinz Hofer. Die beiden Bodenleger bieten Seminare zur technischen Qualifika-

Außerdem nominiert:

„Beste Leistung im Handwerk“:

- Fußboden Brandenburg, Gummersbach.
 - Georg Ackermann GmbH, Wiesenbrunn
- #### „Beste Marketingidee“:
- Invista (Deutschland) GmbH, Östringen
 - LTF Landegger Warenvertriebs GmbH, Landegg, Österreich

tion im Bodenlegergewerbe an, deren ganzheitliche Konzeption die Expertenjury als vorbildlich empfindet. ■



Die Jury

- Manfred Birkenstock**, Vorstand der Copa e.G., Wiesbaden
- Thomas Böhmeler**, Geschäftsführer der Böhmeler Objekt GmbH, München
- Felix Deck**, Geschäftsführer bodendeck GmbH, Eggenstein
- Stefan Heinze**, Chefredakteur von *boden wand decke*, Bad Wörishofen
- Enno Kramer**, Geschäftsführer Decor-Union Systemverbund, Hannover
- Eberhard Lotz**, Fachverband der Elastischen Bodenbelagshersteller (FEB), Geschäftsführer Objektflor, Köln
- Hans-Joachim Schilgen**, Geschäftsführer Verband der Deutschen Heimtextilien-Industrie, Wuppertal
- Herbert Schmitmeier**, geschäftsführender Gesellschafter Intermarkt, Frankfurt/Main
- Karl-August Siepelmeyer**, Präsident Hauptverband Farbe Gestaltung Bautenschutz, Frankfurt
- Dr. Werner Utz**, Vorstandsvorsitzender der Uzin Utz AG, Ulm





Vorschau Hermann Scherer
Bessere Wesen



„Habt Respekt vor der größten Weltmacht: die Frauen“, Hermann Scherer ist überzeugt, dass

Frauen „die besseren Wesen“ sind. „Wir Männer sind generell zu verkopft und sind deswegen auf die weibliche Intuition angewiesen“, gibt der Top-Verkaufstrainer zu. Morgen wird er Ihnen in seinem Vortrag ab 12.15 Uhr erklären, wie Sie – ob männlich oder weiblich – „Mit Mut und Leidenschaft zum Erfolg“ kommen.

Morgen auf der roomy-Bühne Regina Halmich

Aus dem Leben einer Powerfrau



Wollten Sie immer schon einmal erfahren, wie die erfolgreichsten Frauen Deutschlands

eingrichtet sind? Auf dem roomy 2008 werden Sie Antworten bekommen und zwar von Boxwunder und Superfrau Regina Halmich. Sexy, selbstbewusst und vor allem schlagkräftig präsentiert sich die sympathische Badenerin. Wer denkt, Hal-

mich drücke jedem, wie auch Stefan Raab, die Nase platt, der irrt gewaltig. Als Botschafterin des Bündnis für Straßenkinder in Deutschland ließ sich die 31-Jährige verpflichten und will künftig mit Straßenkindern trainieren.

Morgen um 11.45 Uhr wird sie im Interview mit Nina Ruge Rede und Antwort stehen und sicher das ein oder andere Detail verraten, wie sie privat lebt und wie viel Durchhaltevermögen sie außerhalb des Boxrings beim Shoppen beweist.



Einkaufen ist weiblich Das Wichtigste auf einen Blick

Leben und Liebe

Wirken Ihre Produkte sinnlich? Würde Ihre Ehegattin danach greifen? Frauen shoppen anders. Emotion und Sinnlichkeit sprechen sie bei ihren Einkaufsentscheidungen an. Frauen werden gerne umworben, doch merken sie in der Regel schnell, wenn sie nicht ernst genommen werden. Es gibt kein Produkt, das nicht frauenspezifisch beworben werden kann. Ines Imdahl hat in ihrem Auftaktreferat die wichtigsten Fakten zur weiblichen Kundschaft genannt. Demnach punkten Luxusartikel ebenso gut wie Discounter-Schnäppchen. Wichtig sind beim Shoppen Orientierung, ferner wollen Frauen etwas Besonderes erwerben – das, was

andere nicht haben. Kundinnen reagieren außerdem auf kulturelle Änderungen. Daher ist es wichtig, Produkte diesen Werten anzupassen und zeitgemäß zu präsentieren – dabei punkten vor allem die Verbesserung der Lebensqualität (Leben) und der Bereicherung der Liebe. Zu erkennen sind diese Aspekte auch bei den Bioprodukten, da sie als Wellnessprodukte die Lebensfreude steigern. Es kommt also nicht auf den richtige Frauentyp an, sondern an die vermittelten Werte. Richtig werben heißt, die Stimmung einzufangen, die mit der Situation und der Verwendung eines bestimmten Produkts einhergeht. ■



3. Internationales
Zukunftsforum
Interior Decoration

Herzlichen Dank unseren Partnern für die freundliche Unterstützung

Amtico International GmbH
ANKER-Teppichboden
Gebr. Schoeller GmbH & Co. KG
Armstrong DLW AG
Bayer MaterialScience AG
Besko Einkaufs GmbH
boden wand decke
Daimler AG
Desso GmbH
Dura Flooring Systems GmbH
ESIGN Software GmbH
Forbo Flooring GmbH
Gerflor Mipolam GmbH
Hacom Plus GmbH

Janser GmbH
Münchener Verein Versicherungsgruppe
Netto Einkaufsgruppe AG
Objectflor Art und Design Belags GmbH
Project Floors GmbH
Tarkett Holding GmbH
UFLOOR Systems
Unipro BV
Upofloor Oy
Vorwerk & Co. Teppichwerke
GmbH & Co. KG
W & L Jordan GmbH
Weseler Teppich GmbH & Co. KG
Witte Metallwaren GmbH & Co. KG



Redaktion und Gestaltung *boden wand decke* Extrablatt: Iris Stelter, redaktion@boden-wand-decke.de
Druck: Lacerda digital repro, Filderstadt, lacerda@t-online.de

Service

Abfahrtszeiten Busse

Nach der Get-together-Party im Römerkastell fährt Sie ein Shuttlebus in Ihre Hotels Mercure Sindelfingen, Mercure Stuttgart Airport, Millennium Stuttgart, Mövenpick Stuttgart sowie NH Stuttgart Airport.

Abfahrt: **24 Uhr, 1 Uhr und 2 Uhr**
ab Haupteingang Römerkastell.

Am Samstag früh bringen Sie die Busse von den Hotels zum Seminarort ICS Neue Messe Stuttgart. Abfahrt ist jeweils vom Haupteingang des Hotels:

8.40 Uhr Mercure Sindelfingen,
8.45 Uhr NH Stuttgart Airport,
8.50 Uhr Mercure Stuttgart Airport,
Millennium Stuttgart

Nach der Veranstaltung fahren die Busse um **14.15 Uhr** ab dem Haupteingang des ICS Neue Messe Stuttgart zurück zu den Hotels.

Bitte steigen Sie nur in den Bus, der auch Ihr Hotel anfährt – dafür sind die Busse mit Schildern gekennzeichnet. Bitte beachten Sie, dass die Busse zur angegebenen Zeit abfahren werden. Vielen Dank für Ihr Verständnis!