MHK Group
Erste Präsenzveranstaltungen

Mittwoch, 07.07.2021

Knapp eineinhalb Jahre fanden – bis auf wenige Ausnahmen – Veranstaltungen und Seminare ausschließlich online statt. Nachdem die Infektionszahlen deutlich gesunken waren, hatte die MHK Group Ende Juni wieder zu einer Präsenzveranstaltung eingeladen – dem Eigenmarken-Unternehmer-Seminar – und gezeigt, dass mit einer verantwortungsvollen Planung auch Präsenzveranstaltungen wieder möglich sind.

70 MHK-Partner waren der Einladung zu den dreitägigen Seminaren nach Dresden und Koblenz gefolgt. „Die große Nachfrage zeigt, dass auch seitens unserer MHK-Partner wieder der Wunsch nach einem persönlichen Austausch unter Kollegen besteht“, berichtet Andreas Knehler, Leiter Konzeptmarken. Und dazu gab es bei den MHK Eigenmarken-Unternehmer-Seminaren zahlreiche Gelegenheiten. Beispielsweise beim Get-Together mit Public Viewing am ersten Abend. Zuvor hatte Andreas Knehler einen Überblick über die aktuelle Marktsituation gegeben und die Neuheiten der Eigenmarkenkonzepte vorgestellt. In diesem Zusammenhang bedankte er sich bei den Konzeptpartnern der Industrie für die sehr gute Zusammenarbeit und die Unterstützung. „Das partnerschaftliche Miteinander ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg unserer Eigenmarken elementa, Designo, neola, selektiv und xeno“, betonte er.

Wie sich der Erfolg auch auf die Fachgeschäfte vor Ort übertragen lässt, war Inhalt der beiden Workshops, die am zweiten und dritten Seminartag auf dem Programm standen. Workshop 1 stand unter der Überschrift „Resilienz & Selbstführung“. Trainerin Vaya Wieser-Weber weihte die UnternehmerInnen in die Grundlagen der Resilienz – die Fähigkeit, gelassener auf Stress auslösende Reize zu reagieren – und die Kunst der Selbstführung ein und gab ihnen Informationen und Tools an die Hand, die sowohl auf beruflicher Ebene, als auch in allen anderen Lebensaspekten wirken. In Workshop 2 standen die „Flexibilität und Sichtbarkeit als Unternehmer“ im Fokus. Trainer Ralf Schmitt, der sein Unternehmen während der Pandemie komplett neu aufgestellt und den neuen Anforderungen des Marktes angepasst hatte, konnte mit vielen Praxisbeispielen verdeutlichen, wie wichtig kreative Strategien sind, beispielsweise um hochwertige Leads zu generieren.

„Endlich, endlich wieder ein persönlicher Austausch. Ich habe viele neue und vor allem junge Kolleginnen und Kollegen mit tollen Ideen kennengelernt. Das Treffen war perfekt organisiert, mit der richtigen Mischung aus wichtigen Inhalten und guter Unterhaltung wie der Stadtführung oder dem Public Viewing“, fasste Steffen Hillig, Inhaber des Dresdener musterhaus küchen Fachgeschäftes „Küchenhaus Hillig“, das Seminar zusammen und sprach damit auch stellvertretend für seine Kolleginnen und Kollegen. Für die MHK Group war diese Schulung auch eine kleine Feuertaufe, denn weitere Präsenzveranstaltungen sollen, so die Inzidenzwerte niedrig bleiben, folgen – nicht zuletzt der MHK Kongress vom 1.-3. Oktober.

Erste Präsenzveranstaltungen

Links

- MHK Group