



Bild: © Silver/istockphoto.com

Wie bewege ich mich richtig im Multi-Channel Dschungel? – Jetzt anmelden!

Das Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V., unterstützt von der Handelskammer Hamburg und der CDH im Norden – Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb – lädt Hersteller, Vertriebsleiter und Vertriebsunternehmer zum 1. Vertriebsmanagementtag ein.

Der 1. „Vertriebsmanagementtag“ steht unter dem Motto „Wie bewege ich mich richtig im Multi-Channel Dschungel?“ und findet am 27. November 2015 in der Handelskammer Hamburg

statt. Die Veranstaltung bietet eine Plattform für Hersteller, Vertriebsleiter und Vertriebsunternehmer, sich über die Vor- und Nachteile einzelner oder auch paralleler Vertriebswege auszutauschen.

Programm Vorträge

10.00 Uhr – 13.40 Uhr

Zu Beginn der Veranstaltung beleuchten kompetente Referenten das Thema aus ihrer Praxis



und Erfahrung heraus unter verschiedenen Aspekten:



Prof. Ove Jensen von der WHU Vallendar – Otto Beisheim School of Management, www.whu.edu

„Wie sollten die Kontaktkanäle zum Kunden in 2020 aussehen?“

„Menschen kaufen auch in Zukunft immer noch von Menschen.“ Gerne würde man zustimmen. Denkt man aber 20 Jahre zurück, dann merkt man, wie stark sich Kommunikation gewandelt hat. Wer noch 20 Berufsjahre vor sich hat, kann sich also auf Einiges gefasst machen. Der Vortrag wagt einen Blick in die Zukunft der Kundeninteraktion.



Martin Berger, Vorwerk & Co. KG, Wuppertal, www.corporate.vorwerk.de

„Multi-Channel im Direktvertrieb“

Erfahrungen aus der Praxis: Das Traditionsunternehmen Vorwerk hat seit den 30iger Jahren Haushaltsgeräte ausschließlich im Direktvertrieb über Handelsvertretungen verkauft. Die veränderten Marktbedingungen haben eine

umfassende Umstrukturierung erfordert bei Produkten, Design, Markenauftritt und beim Vertriebsansatz. Drei Absatzkanäle – Handelsvertretungen, Vorwerk Shops (retail) und e-commerce – sind nunmehr miteinander verzahnt.



Dr. Peter Bielert, F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG, Hamburg, www.reyher.de

„Multi-Channel im technischen Großhandel“

Erfahrungen aus der Praxis: Der Hamburger Schraubengroßhändler Reyher hat sich schon seit geraumer Zeit neben seiner Großhandelsfunktion zu einem allumfassenden Logistikdienstleister entwickelt und nutzt für seinen weltweiten Absatz unterschiedliche Vertriebskanäle. Weltweit beschafft – von Hamburg zentral für Industrie & Handel in Europa geliefert, steht für diese Unternehmensstrategie.

Workshops/round table Gespräche

13.40 bis 15.00 Uhr

Am Nachmittag finden **parallele Workshops und „round-table“ Gespräche** sowie eine **Podiumsdiskussion** statt. Zu Beginn eines jeden Workshops steht ein Impulsvortrag von einem Unternehmer bzw. einer Unternehmerin, die in ihrem Unternehmen unterschiedliche Vertriebsstrategien verfolgt haben. Welche Erfahrungen sie dabei gemacht haben und wie sie die Zukunft einzelner Vertriebswege beurteilen, wird Thema der Workshops sein.

Workshop 1

„Vertriebsform plus“

Impulsreferat: Bernd Behrens, 4Care GmbH, www.4care.de

Basiert der Unternehmenserfolg auf nur einem Vertriebsweg, stellt sich für jeden Unternehmer irgendwann die Frage, welcher weitere Vertriebsweg beschritten werden sollte. Ausgehend von einem reinen Online-Handel wird Bernd Behrens zu Beginn des Workshops über seine Erfahrungen berichten.

Moderator: Heiner Schote, Handelskammer Hamburg

Workshop 2

„Herausforderungen und Schattenseiten des Multi-Channel Vertriebs“

Impulsreferat: Oliver Arp, Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, www.hagebau.com

Multi-Channel-Vertrieb hat auch seine Schattenseiten und stellt Unternehmer nicht selten vor große Herausforderungen. Oliver Arp wird über seine Erfahrungen bei Hagebau berichten, und so den Einstieg für den Workshop liefern.

Moderator: Dr. Jens Rothenstein, Senior Projektmanager, Institut für Handelsforschung, Köln

Workshop 3

„Die geeigneten Vertriebsformen und ihre Grenzen unter dem Blickwinkel expandierender Existenzgründer“

Impulsreferat: Sonja Zuber, DUO-Trade GmbH, Hamburg, www.duo-trade.de

Für Existenzgründer stellt sich ebenfalls die Frage, welche Vertriebsformen für eine Expansion genutzt werden sollen. Über die gemachten Erfahrungen wird Sonja Zuber berichten.

Moderator: Philipp Krupke, CDH im Norden, Hamburg





Handelskammer Hamburg

Workshop 4

„Cross-Channel-Vertrieb in der Praxis – die Omni-Channel-Strategie bei der Telekom“, www.telekom.de

Impulsreferat: Christian Richter, Telekom Shop Vertriebsgesellschaft mbH

Gerade Großunternehmen, wie die Telekom, kennen die Herausforderungen eines Cross-Channel-Vertriebs nur zu gut. Christian Richter

wird mit dem Referat über seinen Erfahrungen den Workshop eröffnen.

Moderator: Andreas Bohle, CDH im Norden, Hannover

15.00 – 16.00 Uhr

Podiumsdiskussion

Im Anschluss an die Workshops findet eine Podiumsdiskussion statt "Wie bewege ich mich

richtig im Multi-Channel Dschungel", an der u.a. alle Impulsreferenten der Workshops teilnehmen. In die Diskussion werden die Ergebnisse der einzelnen Workshops mit einfließen.

Die Podiumsdiskussion wird moderiert von Eckhard Döpfer.

Hinweise

Die Veranstaltung findet am 27.11.2015 von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr in den Räumlichkeiten der Handelskammer Hamburg statt, die diese Veranstaltung tatkräftig unterstützt.

Handelskammer Hamburg, Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg. Die Kosten für eine Teilnahme betragen 89,00 EUR zzgl. MWSt (inkl. Mittagsbuffet) pro Person.

Weitere Informationen

Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V., Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin, Ansprechpartner: Petra-Sabine Ullrich, E-Mail: ullrich@cdh.de, 030/72625 611

Frau Ullrich hilft auch gerne weiter, wenn es um die Reservierung von Hotelzimmern geht. ■

Anmeldung

Die Veranstaltung wird im Auftrag des Instituts für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V. von der CDH-Wirtschaftsdienst GmbH durchgeführt. Bitte schicken, faxen oder mailen Sie Ihre Anmeldung an folgende Adresse: CDH-Wirtschaftsdienst GmbH, Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin, Fax 030/72625-699, E-Mail centralvereinigung@cdh.de

Am Vertriebsmanagementtag am 27.11. 2015 in Hamburg

- nehme ich teil
- nehme ich teil und komme in Begleitung von Personen

Die Kosten für die Teilnahme betragen 89,00 EUR zzgl. MWSt (inkl. Mittagsbuffet) pro Person.

Name/Vorname

E-Mail

Firma/Branche

Tel./Fax

Ort

Straße

Datum/Unterschrift