



Institut für Handelsvermittlung
und Vertrieb CDH e.V.

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:

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 Euro zzgl. MwSt.
(incl. Mittagsbuffet) pro Person.

Name/Vorname

Begleitperson(en)

Firma/Branche

Ort

Straße/Nr.

E-Mail

Telefon/Fax

Datum/Unterschrift

Die Veranstaltung findet statt am:

27. November 2015
von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr

in der
Handelskammer Hamburg
Adolphsplatz 1
20457 Hamburg

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

Weitere Informationen:

Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V.
Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin
030/72625-600, Fax 030/72625-699
E-Mail centralvereinigung@cdh.de; www.cdh.de
Ansprechpartner: Petra-Sabine Ullrich, E-Mail: ullrich@cdh.de



Institut für Handelsvermittlung
und Vertrieb CDH e.V.

Das Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb, ehemals CDH-Forschungsverband, befasst sich mit der Erforschung und Weiterentwicklung der Grundlagen des Wirtschaftsbereiches und der wissenschaftlichen Aufbereitung von Lösungsansätzen für die Praxis. Mit der Neuorientierung im Februar 2015 beschäftigt sich das Institut verstärkt mit zukünftigen Entwicklungen und Perspektiven im Handelsvermittlungs- und Vertriebssektor und wendet sich damit auch vermehrt an Industrie und Herstellerunternehmen.



Vorsitzender:
Eberhard Runge, Hamburg



< Über diesen QR-Code
können Sie sich für die
Veranstaltung anmelden.

Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V.
Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin
Tel. 030/72625-600, Fax. 030/72625-699
E-Mail: centralvereinigung@cdh.de
www.cdh.de/ueber-uns/institut

**Parkmöglichkeiten in der Nähe
der Handelskammer Hamburg**

- Parkhaus Bleichenhof
- Parkhaus Deutsch-Japanisches Handelszentrum
- Parkhaus Europapassage
- Parkhaus Große Reichenstraße

ÖPNV

- U-/S-Bahnhöfe Jungfernstieg und Rathaus



1. Vertriebsmanagementtag 2015

Wie bewege ich mich richtig
im Multi-Channel Dschungel?

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 ein

- Hersteller
- Vertriebsleiter
- Vertriebsunternehmer

**zum 1. Vertriebsmanagementtag am
27. November 2015 in der Handelskammer in Hamburg
von 10.00 bis 16.00 Uhr**

Kompetente Referenten, Workshops, round table Gespräche
und intensive Diskussionen zur Frage einzelner oder paralleler
Vertriebswege der Zukunft und deren Synthese erwarten die
Teilnehmer.



Vorträge

Der 1. Vertriebsmanagementtag unter dem Motto „**Wie bewege ich mich richtig im Multi-Channel Dschungel?**“ ist eine Plattform zum Erfahrungsaustausch für Hersteller, Vertriebsleiter und Vertriebsunternehmer, um sich über die Vor- und Nachteile einzelner oder paralleler Vertriebswege auszutauschen.

10.00 bis 13.40 Uhr

Key Speaker



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

Prof. Ove Jensen von der WHU Vallendar – Otto Beisheim School of Management

„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.



Weitere Referenten



„Multi-Channel im Direktvertrieb“

Martin Berger, Vorwerk & Co. KG, Wuppertal

Erfahrungen aus der Praxis: Das Traditionsunternehmen Vorwerk hat seit den 30-iger 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.



„Multi-Channel im technischen Großhandel“

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

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 und Handel in Europa geliefert, steht für diese Unternehmensstrategie.

Workshops/round table Gespräche

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.

Auf dem Podium werden anschließend die wichtigsten Aspekte und Ergebnisse der einzelnen Workshops gemeinsam diskutiert.

13.40 bis 15.00 Uhr

Workshop 1

„Vertriebsform plus“

Impulsreferat: Bernd Behrens, 4Care GmbH

Basiert der Unternehmenserfolg auf nur einem Vertriebsweg, stellt sich irgendwann die Frage, welcher weitere Vertriebsweg beschriftet werden sollte. Ausgehend von einem reinen Online-Handel wird Bernd Behrens 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

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

Für Existenzgründer stellt sich ebenfalls die Frage, welche Vertriebsformen für eine Expansion genutzt werden sollen.

Sonja Zuber wird über die gemachten Erfahrungen berichten.

Moderator: Philipp Krupke, CDH im Norden, Hamburg

Workshop 4

„Cross-Channel-Vertrieb in der Praxis – die Omni-Channel-Strategie bei der Telekom“

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 seine Erfahrungen den Workshop eröffnen.

Moderator: Andreas Bohle, CDH im Norden, Hannover

15.00 bis 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 werden. In die Diskussion werden die Ergebnisse der einzelnen Workshops mit einfließen.



Die Podiumsdiskussion wird moderiert von Eckhard Döpfer, Geschäftsführer Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V., Berlin