

Profis im Vertrieb

Mehr Umsatz – neue Märkte

**Erklär-Video
der CDH unter**



www.cdh.de

**Mehr Erfolg im Vertrieb
mit Handelsvertretungen**





**Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handels-
vermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.**

Am Weidendamm 1 A · 10117 Berlin

Tel.: 030 / 7 26 25-600 · Fax: 030 / 7 26 25-699

E-Mail: centralvereinigung@cdh.de

Internet: www.cdh.de und www.handelsvertreter.de

Ihr Unternehmen

**Sie haben
ein gutes Produkt?**

**Sie wollen
Ihren Umsatz steigern?**

**Sie suchen
neue Märkte?**

Outsourcing Vertrieb

- ✓ **Der Schlüssel dafür:** ein gut aufgestellter schlagkräftiger Vertrieb.

Wie gut ist Ihre Vertriebsorganisation?

Haben Sie schon einmal daran gedacht, Ihren Vertrieb ganz oder teilweise auszugliedern? Externe Experten einzuschalten?



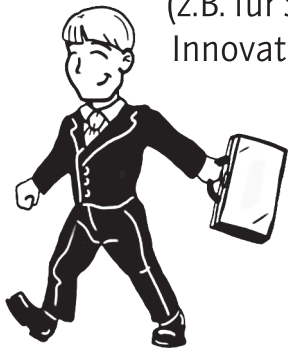
Vertriebsspezialist Handelsvertreter

- ✓ **Ein Handelsvertreter ist ein externer Vertriebsspezialist.** Er ist selbständiger Unternehmer, der im Namen eines anderen Unternehmers (z. B. in Ihrem Namen) handelt. Er vermittelt Geschäfte für ein anderes Unternehmen (also auch für Sie) oder schließt sie in dessen Namen ab.
- ✓ **Handelsvertreter sind Bindeglieder zwischen den Marktstufen.** Gerade im B2B-Bereich spielen Handelsvertretungen eine große Rolle. Sie vermitteln Waren zwischen Unternehmen auf allen Wirtschaftsstufen – so zwischen Industrie und Handel, zwischen Industrieunternehmen (z.B. im Zulieferbereich) oder zwischen Groß- und Einzelhandel, und zwar in nahezu allen Branchen. Der von Handelsvertretungen in Deutschland vermittelte Warenumsatz beläuft sich auf etwa 178 Mrd. Euro im Jahr.

Das Kostenplus



- ✓ **Keine Fixkosten!** Handelsvertretungen werden erfolgsabhängig vergütet. Jeder Handelsvertreter trägt seine Kosten (u.a. Reisekosten, Kosten für Büro) selbst.
- ✓ **Sie haben also nur Kosten, wenn auch Umsatz generiert wird.** Beim angestellten Außendienst fallen u.a. Gehälter, Sozialabgaben und Reisekosten an. Mit Handelsvertretungen sind Sie ohne eine solche Kostenbelastung gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten viel flexibler (z.B. für Sachinvestitionen, Innovationen).



Das Informationsplus

✓ **Information und Kommunikation:**

Die richtigen Informationen zu haben, kann ein entscheidender Wettbewerbsvorsprung sein, gerade in Märkten, in denen die Produkte einem raschen modischen oder technologischen Wandel unterliegen. Handelsvertretungen, die regelmäßig mit Produzenten und Abnehmern in engem Kontakt stehen, haben – auch durch die Mehrfirmenvertretung – vielfältigen Zugang zu marktrelevanten Informationen.

✓ **Ihr Handelsvertreter informiert Sie, was der Markt verlangt und was die Konkurrenz bietet.** Gegenüber den Kunden vertritt er Ihre Marketingstrategie und informiert Sie über Ihre Wettbewerber.

✓ **Ein wertvoller Service für beide Marktseiten!**

Das Leistungsplus

- ✓ **Ein weiteres Plus im externen Vertrieb sind die konkreten Leistungen, die Handelsvermittlungen anbieten.**

Die reine Vermittlung von Waren reicht heute nicht mehr, um Märkte zu erschließen und die Marktposition zu sichern. Zur Kerntätigkeit kommen vielfältige Dienstleistungen hinzu, z.B. Beschaffung von Informationen, technische Beratung und Entwicklungsarbeiten, Reklamationsbearbeitung, Führung eines Auslieferungslagers, Repräsentation auf Messen und Ausstellungen, Durchführung und Kontrolle von Sonderaktionen, Regalpflege, Organisation, Durchführung von Logistikleistungen und anderes mehr.

- ✓ **Das kann Ihr Handelsvertreter für Sie übernehmen!**

Das Kundenplus

- ✓ **Der Kundenstamm ist das Kapital, das Handelsvertretungen in die Geschäftsbeziehung mit Ihnen einbringt und das Sie nutzen können.**

Die Kunden finden bei einer Handelsvertretung mit dem zusammengestellten Sortiment durch die Vertretung mehrerer Firmen ein Angebot sich ergänzender Erzeugnisse.

So können die Kunden den Einkauf mit wenigen Geschäftspartnern effizient abwickeln und haben nur einen kompetenten Ansprechpartner.



Handelsvertreter finden

- ✓ Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., Berlin, hilft Ihnen gerne bei der Suche nach Vertriebspartnern.

Sie können eine Anzeige schalten und genau angeben, was Sie suchen, Print im H&V JOURNAL und online über die www.handelsvertreter.de.

Näheres finden Sie unter www.cdh.de/leistungen/vertretungsvermittlung.

H&V JOURNAL



www.handelsvertreter.de



Ihre Handelsvertretung

**Ihr externer
Vertriebsspezialist!**

**Erfolgsabhängige
Vergütung!**

**Umfassender Service für
Sie und Ihre Abnehmer!**

Die richtige Wahl

Handelsvertretungen für Ihren Vertrieb



Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für
Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin

Tel.: 030 / 7 26 25-600

Fax: 030 / 7 26 25-699

E-Mail: centralvereinigung@cdh.de

Internet: www.cdh.de und www.handelsvertreter.de

