



„STADTGESPRÄCHE“ IM PAVILLON



Hochkarätig besetzte Podiumsdiskussionen zum Stadtgeburtstag

Von der aktuellen Flüchtlingssituation, über digitale Pranger, bis hin zur RAF und traumhaften Visionen thematisiert die KA300-Veranstaltungsreihe „Stadtgespräche“ alles, was Karlsruhe als „Stadt des Rechts“ ausmacht. Vom 25. Juni bis zum 17. September treffen jeden Mittwochabend Experten aus Politik, Wirtschaft, Forschung und Kultur im Pavillon aufeinander, darunter auch der Präsident des Bundesverfassungsgerichts, Prof. Andreas Voßkuhle, Integrationsministerin Bilkay Öney und der Generalbundesanwalt Harald Range. Aber auch Zukunftsforscher, Medizinethiker, Autoren, Religionspädagogen, IT-Fachkräfte und Terrorexperten nehmen bei den verschiedenen Diskussionen auf dem Podium Platz. Ihre unterschiedlichen Meinungen werden mit Spielfilmen vor Ort wie auch interaktiv in den sozialen Medien begleitet. Und auch das Publikum kann sich an den u.a. von ARD-, ZDF- und SWR-Reportern geleiteten Diskussionen beteiligen.

Themen und Visionen der Stadtgesellschaft

Jeder Mittwochabend steht unter einem anderen Thema. Brisante Rechtsfragen stehen bei den Gesprächen zu Online-Demokratie, Internet-Kriminalität und NPD-Verbot zur Debatte. Bei den „Stadtgesprächen“ zu Religion, Zuwanderung und Vielfalt werden aktuelle gesellschaftliche Entwicklungen diskutiert. Und auch die Zukunft der Stadt (Karlsruhe), als Ort der Innovation und Wissenschaft ist Thema mehrerer Diskussionsrunden.

www.ka300.de

Handelsvertreter – externe Spezialisten für den Warenabsatz

Die schnelle technologische Entwicklung, die Umstrukturierung der Märkte und der intensive Wettbewerb in allen Branchen stellt Unternehmen vor große Herausforderungen – auch im Vertrieb. Eine Möglichkeit, Vertriebsfunktionen auszugliedern, ist die Einschaltung von Handelsvertretungen. Handelsvertreter sind externe Vertriebsspezialisten, die Geschäfte für ein anderes Unternehmen vermitteln oder sie in dessen Namen abschließen. Sie vermitteln Waren zwischen Unternehmen auf allen Wirtschaftsstufen und in nahezu allen Branchen. Ein Plus im externen Vertrieb ist die Vergütung. Handelsvertretungen werden erfolgsabhängig – in der Regel durch eine Provision, also einem bestimmten Prozentsatz vom vermittelten Umsatz – vergütet. Damit entfällt für die Unternehmen der gesamte Fixkostenblock. Weitere Vorteile sind die konkreten Leistungen, die Handelsvermittlungen anbieten. Zur Kerntätigkeit, der reinen Vermittlung von Waren, kommen vielfältige Dienstleistungen hinzu, z. B. Beschaffung von Informationen, technische Beratung und Entwicklungsarbeiten, Reklamationsbearbeitung, Führung eines Auslieferungslagers und vieles mehr. Darüber hinaus ist die persönliche Kundenbeziehung die größte Stärke von Handelsvertretungen. Insbesondere bei beratungs- und erklärungsbedürftigen Produkten in der Investitionsgüter-, Hightech- und Zulieferindustrie im B2B-Bereich liegt der Fokus auf dem persönlichen Verkauf. Letztlich muss im Einzelfall entschieden werden, wie ein Unternehmen seinen Vertrieb strukturiert. Verkaufsorganisationen – seien es unternehmensinterne oder externe Spezialisten – müssen heute wesentlich mehr leisten, um zumindest die Ergebnisse der Vergangenheit zu erreichen. Ein bedeutender Erfolgsfaktor ist nach wie vor eine stabile, vertrauensvolle Kundenbeziehung, und die muss oft über Jahre hinweg aufgebaut und vor allem gepflegt werden. ■

*Heiko Kübler, CDH-Hauptgeschäftsführer
Baden-Württemberg, Stuttgart*

Telefon (07 21) 174-161, nicolas.schruoff@karlsruhe.ihk.de
www.karlsruhe.ihk.de, Dokumenten-Nummer 6189

Webinar: Vertriebsweg Handelsvertretung

Unternehmen, die sich für den Vertriebsweg der Handelsvertretung interessieren, können sich am 26. Juni 2015 ausführlich in einem Webinar über dieses Thema informieren. Das Webinar ist ein Online-Seminar, das sich Teilnehmer bequem über das Internet anschauen können. Selbstverständlich besteht die Möglichkeit, auch Fragen an den Referenten zu stellen. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Was? Webinar: Vertriebsweg Handelsvertretung – Handelsvertreter als externe Spezialisten für den Warenabsatz
Wann? Freitag, den 26. Juni 2015 um 11 Uhr

Anmeldungen:

www.karlsruhe.ihk.de, Dokumenten-Nummer 106442