

Zwölftes CDH-Sommerncamp in St. Leon-Rot

Auch in diesem Jahr wurden im CDH-Sommerncamp den Teilnehmern wieder praxisnahe Themen geboten. Dieses Weiterbildungsereignis der CDH fand in diesem Format zum zwölften Mal statt; in diesem Jahr erstmals unter Regie des CDH Landesverbandes Baden-Württemberg vom 2. bis 4. Juli 2017 in St. Leon-Rot.

Dr. Christian Koof, Hauptgeschäftsführer des CDH-Wirtschaftsverbandes für Vertrieb, Baden-Württemberg, gab den Startschuss für die inhaltliche Arbeit mit dem Thema „Verkaufs- und Kundenorientierung als gegensätzliche Enden eines Kontinuums!? Widerspruch oder Wahrheit“.

Im Anschluss fand eine Diskussion unter Leitung von Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer der CDH, zu aktuellen Themen im Vertrieb statt. Ausgehend von den Herausforderungen der Digitalisierung, Auseinandersetzungen mit vertretenen Unternehmen und Problemen bei der Mitarbeitergewinnung tauschten sich die Teilnehmer rege aus.

Der zweite Tag startete mit einem Praxisworkshop zum Thema „Braucht es noch persönlichen Vertrieb? Value Propo-

sition – Das WHY-Modell“ unter Leitung von Christian Kaspar Schwarm, scsz GmbH, und Stephan Konz, MKI GmbH. Anschaulich wurden das WHY-Modell erörtert und die Teilnehmer zur Formulierung der „persönlichen Eigenheiten des eigenen Unternehmens“ angehalten und die dadurch zu erzielenden Vorteile erörtert.

Eckhard Döpfer referierte zum Thema „Der Ausgleichsanspruch – Wunschenken und Wirklichkeit – was gilt es rechtlich zu beachten?“. Neben dessen Voraussetzungen und der Berechnung zeigte er Strategien der Unternehmen auf, das Entstehen eines Ausgleichsanspruches zu vermeiden.

Im Anschluss stellte sich Martin Klett, Einkaufsleiter bei Roche, einem der Pharma- und Diagnostik-Weltmarktführer, den Fragen der Teilnehmer. Der Abend begann dann mit einer sportlichen Einlage. Unter Leitung von drei Golflehrern fand ein Golfschnupperkurs mit anschließendem Golfturnier statt.

Der dritte Tag war geprägt von Berichten aus der Praxis für die Praxis. Eike Koch, Koch Partner für Handel & Indus-

trie, stellte sein Vertriebskonzept vor unter dem Slogan „Markenmanagement – Brand Building im Vertrieb“. Über die Kreation und Eintragung einer eigenen Marke für seine von ihm vertriebenen Produkte im Konsumgüterbereich hat er seine Position am Markt gegenüber seinen marktmächtigen Kunden, einem namhaften Discounter, entscheidend verbessern können.

Helmut Weiland, Compauto, stellte eine gewagte These auf: „Ohne Einkauf zum Vertriebsereignis?!“. Er berichtete über das Geschäftsmodell seines Vertriebsunternehmens in der Automobil-Zulieferindustrie. Sein Unternehmen hat sich mit den umfangreichen Services zu einem unverzichtbaren Glied zwischen den Produktionswerken und Kunden entwickelt.

Dr. Thomas Lindner, InnoWerft, und Andreas Umlauf, SAP SE, setzten den Abschlusspunkt mit ihrem Fachvortrag und Diskussion zum Thema „1 oder 0 – Digitaler Vertrieb der Zukunft“.

CDH-WEBINAR

Das nächste CDH-Webinar behandelt am 29.09.2017 um 11 Uhr das Thema „Was ist dem Kunden wichtig, wie erkenne und wie nutze ich das?“ Referent wird Markus Hornung von EQ Dynamics sein.

Verbändenetzwerk: Treffen des Arbeitskreises „Selbstständige im Vertrieb“

Der Arbeitskreis „Selbstständige im Vertrieb“ nahm die bevorstehende Sommerpause im Deutschen Bundestag zum Anlass, noch einmal wichtige Punkte durchzusprechen, die kurz vor und nach der Bundestagswahl eine entscheidende Rolle für den Mittelstand und dabei insbesondere auch für die Vertriebsunternehmen und Handelsvertretungen von Bedeutung sind. Das Treffen fand am 29. Juni 2017 beim DFV statt. Der Arbeitskreis setzt sich aus den Verbänden BDD, BVK, DFV, DIHK, GDV, VPD, ZGV und der CDH zusammen.

Ein Kernpunkt des Expertentreffens war die soziale Absicherung von Selbstständigen. Seit Gründung des Arbeitskreises setzen sich seine Mitglieder für interessengerechte Lösungen in sozialen Fragen von Selbstständigen ein. Neben der Forderung einer Vorsorgepflicht für Selbstständige wurde erneut die seit langem geforderte Entlastung von Selbstständigen in der Kranken- und Pflegeversicherung diskutiert. Des Weiteren beschäftigte sich der Arbeitskreis mit der europäischen Säule sozialer Rechte, in deren Rahmen Reformen der europäischen Arbeitsmärkte und Sozial-

systeme angeregt, bzw. umgesetzt werden sollen. Neben Gesprächen über das Arbeitszeitrecht und das Gesetz zur Neuregelung des Mutterschutzes, welches nunmehr auch arbeitnehmerähnliche Selbstständige unter den Schutz des Mutterschutzgesetzes stellt, diskutierten die Mitglieder über die Bundestagswahl, die Wahlprogramme der Parteien und die (möglichen) Auswirkungen auf den Mittelstand. Das nächste Treffen des Arbeitskreises findet im Oktober 2017 in den Räumen der CDH statt.