12. CDH Sommercamp in St. Leon-Rot

Auch in diesem Jahr wurden im CDH-Sommercamp den Teilnehmern wieder viele interessante und praxisnahe Themen geboten. Das Weiterbildungsevent der CDH fand in diesem Format bereits zum zwölften Mal statt; in diesem Jahr erstmals unter Regie des CDH Landesverbandes Baden Württemberg vom 2. – 4. Juli 2017 in St. Leon-Rot im dort befindlichen Golf-Club.

Nach dem Get-together im Foyer des Restaurants der Clubanlage begann die Veranstaltung im Tagungsraum mit einer lockeren Vorstellungsrunde. Dr. Christian Koof, Hauptgeschäftsführer des CDH-Wirtschaftsverbandes für Vertrieb, Baden-Württemberg, gab dann 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 ständig voranschreitenden Digitalisierung, Auseinandersetzungen mit vertretenen Unternehmen und Problemen bei der Mitarbeitergewinnung fand eine rege Diskussion zu diesen Themen unter den Teilnehmern statt.

Der zweite Tag des diesjährigen Sommercamps startete mit einem Praxisworkshop zum Thema „Braucht es noch persönlichen Vertrieb? Value Proposition – Das WHY-Model" unter Leitung von Christian Kaspar Schwarm, scsz GmbH und Stephan Konz, MKI GmbH. Anschaulich wurde das WHY-Modell erörtert und die Teilnehmer zur Formulierung der „persönlichen Eigenheiten des eigenen Unternehmens" angehalten und die hierdurch zu erzielenden Vorteile erörtert. Ein Vortrag von Eckhard Döpfer folgte nach der Mittagspause zum Thema „Der Ausgleichsanspruch – Wunschdenken und Wirklichkeit - was gilt es rechtlich zu beachten?". Neben den Voraussetzungen dieses Anspruches und der Berechnung zeigte er aktuelle Strategien der Unternehmen auf, das Entstehen eines Ausgleichsanspruches zu vermeiden. Im Anschluss stellte sich Martin Klett, Einkaufsleiter bei ROCHE, nach einem Kurzbericht über sich und ROCHE, einem der Weltmarktführer im Pharma- und Diagnostik-Produkte Sektor, den Fragen der Teilnehmer. Der Abend begann dann mit einer sportlichen Einlage. Unter Leitung von drei Golflehrern fand ein Golfschnupperkurs mit anschließendem kleinem Golfturnier statt.

Der dritte Tag war geprägt von Berichten aus der Praxis für die Praxis. Eike Koch, Koch Partner für Handel & Industrie, stellte sein Vertriebskonzept und Unternehmen 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 GmbH, setzte diese Berichterstattung aus der Praxis fort unter der gewagten These „Ohne Einkauf zum Vertriebserfolg?!". 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 Umlauft, SAP SE, setzten dann den Schlusspunkt der diesjährigen Veranstaltung mit ihrem Fachvortrag und anschließender Diskussion zum Thema „1 oder 0 – Digitaler Vertrieb der Zukunft".

Verbändenetzwerk: Treffen des Arbeitskreises „Selbständige im Vertrieb"

Der Arbeitskreis „Selbständige 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 Selbständigen. Seit Gründung des Arbeitskreises setzen sich seine Mitglieder für interessengerechte Lösungen in sozialen Fragen von Selbständigen ein. Neben der Forderung einer Vorsorgepflicht für Selbständige, wurde erneut die von dem Arbeitskreis seit langem geforderte Entlastung von Selbständigen 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 Sozialsysteme angeregt, bzw. umgesetzt werden sollen. Neben Gesprächen über das Arbeitszeitrecht und das Gesetz zur Neuregelung des Mutterschutzes, welches nunmehr auch arbeitnehmerähnliche Selbständige unter den Schutz des Mutterschutzgesetzes stellt, diskutierten die Mitglieder über die anstehende Bundestagswahl, die Parteien, ihre Wahlprogramme und die (möglichen) Auswirkungen auf den Mittelstand. Das nächste Treffen des Arbeitskreises findet nach der Bundestagswahl im Oktober 2017 in den Räumen der CDH statt.

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.