



P R E S S E D I E N S T

Pressemitteilung der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für
Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)

Branchen-Event der CDH: Die Zukunft rückt näher

Weite Teile der deutschen Wirtschaft befinden sich nach wie vor in einer schwierigen konjunkturellen Situation. Auch der Vertrieb kann sich dem allgemeinen Trend nicht entziehen. Wenn die Kunden ihre Nachfrage reduzieren, weil wiederum ihre Abnehmer Kaufzurückhaltung üben, schlägt sich dies unmittelbar bei dem vermittelten Warenumsatz nieder.

Aber gerade in schwierigen Zeiten dürfen Vertriebler nicht in Pessimismus und Resignation verfallen, sondern neue Wege suchen, die Herausforderungen annehmen und sich die Fragen stellen wie:

Wie muss ich mich unter diesen Umständen langfristig positionieren, um erfolgreich zu bleiben? Gibt es für mich Nischen zu besetzen? Muss ich neue Wege gehen und wenn ja, wohin führen sie mich?

Dazu dient eine gemeinsame Veranstaltung von sechs Fachverbänden der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) am 23. und 24. Oktober 2009 in Hamburg. Es nehmen teil die **CDH-Fachverbände Bauwesen, Medizinprodukte-Gesundheitswesen, Mode-Sport-Accessoires, Nahrungs- und Genussmittel, Wohnambiente, Papier-Verpackung-Büro.**

Nach der Eröffnung durch den Präsidenten der CDH, Heinrich Schmidt, greifen namhafte Referenten Themen auf, die gerade in den heutigen wirtschaftlich schwierigen Zeiten den Handelsvertretungen Hilfestellung geben, um sich unter diesen Bedingungen erfolgreich im Markt zu positionieren

- **Mega-Trends im Vertrieb** – Auf welche wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Entwicklungen müssen wir uns einstellen?

Dr. Andreas Kaapke, Institut für Handelsforschung, Köln

- **Ver-rückte Zeiten brauchen „ver-rückte“ Unternehmer**

Helmut Muthers, Speaker & Business-Motivator, Hennef

- **Interessenausgleich statt Kuhhandel –Wie man professionell verhandelt**

Dr. Thomas Piko, Hochschule Harz, Braunschweig

Ein weiterer Höhepunkt dieses Branchen-Events sind die **Branchengespräche** in getrennten Sitzungen der **CDH-Fachverbände**. Darin werden von Praktiker zu Praktiker zahlreiche Tipps zum Anders- oder Bessermachen gegeben. Die Branchengespräche können ein wichtiger Seismograph für die eigene Position im Markt und gleichzeitig ein Anhaltspunkt für die zukünftige Positionierung sein:

Am Samstag, dem 24. Oktober 2009 wird Gelegenheit gegeben, die **Airbus-Produktion in Hamburg Finkenwerder** zu besichtigen.

Weitere Informationen zum Programm sowie Möglichkeit zur Anmeldung bei der CDH, Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin, Tel. 030/72625-600, e-mail: centralvereinigung@cdh.de oder unter www.cdh.de

