



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

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

Bewerben ist wie Verkaufen

Neue Publikation des CDH-Forschungsverbandes

Der Einsatz von Handelsvertretungen ist für viele Industriebetriebe eine effiziente Vertriebsstrategie. Daher kommt es täglich vor, dass von der Industrie auf verschiedenen Wegen Vertretungen angeboten werden. Es entscheidet sich häufig bei der Bewerbung, welcher Marktpartner den Zuschlag erhält. Eine neue Veröffentlichung des Forschungsverbandes der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Berlin, gibt Auskunft darüber, was ein Handelsvertreter bei seinen Akquisitionsbemühungen um eine neue Vertretung beachten soll und was Industriebetriebe erwarten.

Laut CDH-Statistik kommt in jeder vierten Handelsvertretung pro Jahr eine neue Vertretung hinzu. Mal wird das bestehende Vertretungssortiment ergänzt, mal wird der Verlust einer Vertretung kompensiert. Wie bei den meisten Märkten ist auch hier häufig die Nachfrage größer als das Angebot, d.h. für ein Vertretungsangebot interessieren sich in der Regel mehrere Handelsvertretungen. Der suchende Industriebetrieb hat also den Vorteil, aus einem Kreis von Bewerbern den aus seiner Sicht „richtigen“ auszuwählen. Daher sind auch die Ansprüche, die seitens der Industrie an die Handelsvertretungen gestellt werden, entsprechend hoch – durchaus mit steigender Tendenz.

Für den Handelsvertreter ist eine professionelle Bewerbung eine wichtige Voraussetzung für den Weg zu einer Zusammenarbeit. Erfolgreiches Bewerben funktioniert wie erfolgreiches Verkaufen. Auch hier geht es darum, die Kundenwünsche genau zu verstehen, um dann ein möglichst passendes und präzises Angebot zu unterbreiten, das verspricht, die Probleme des Adressaten zu lösen.

Das praxisorientierte Handbuch gibt Hilfestellung bei der Bewerbung um eine Vertretung: In Form von Charts wird der Prozess der Bewerbung in seinen einzelnen Phasen detailliert dargestellt. Fallbeispiele, Hintergrundinformationen und Checklisten zu verschiedenen Themen geben dabei wichtige Hinweise zur erfolgreichen Gestaltung einer Bewerbung um eine neue Vertretung. Auch eine Musterbewerbung mit einer Unternehmenspräsentation einer Handelsvertretung ist enthalten.

Bewerben ist wie Verkaufen – Was hat ein Handelsvertreter bei der Bewerbung um eine neue Vertretung zu beachten?

Dr. Andreas Kaapke, Dipl.-Kfm. Michael Nagel

Köln 2008, ISBN 978-3-89095-662-6, Bestell-Nr. 662, Preis: € 29,50 zu beziehen bei der CDH-Wirtschaftsdienst GmbH, Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin, centralvereinigung@cdh.de; www.cdh.de, Fax. 030/72625-699