



# Sommercamp 2010

**Managementwissen kompakt  
für Handelsvertreter und Mitarbeiter mit  
Führungsverantwortung**

**4. – 6. Juli 2010**

**im Verbändehaus „Handel Dienstleistung Tourismus“  
in Berlin**



## Sommercamp 2010

Sehr geehrte Damen und Herren,

es gibt auch eine Zeit „nach der Krise“ – und die sollte von Ihnen gut vorbereitet sein!

Fakt ist, dass die Führung von Handelsvertretungen oder anderen Vertriebsfirmen sehr vielfältig und anspruchsvoll ist. In und vor allem nach Zeiten einer Wirtschaftskrise kommt noch einiges dazu: Beispielsweise sind dann neue Ideen, praxistaugliche Konzepte, noch mehr Qualität im Umgang mit Kunden und effizienteres Handeln gefragt.

Außerdem zeigen Untersuchungen, dass die Schlagkraft des Vertriebs durch praxisnahes Vertriebstaining noch erhöht werden kann. Auch die Inhaber und Mitarbeiter von Handelsvertretungen werden aufgrund der hohen Veränderungsdynamik, der der gesamte Vertriebsbereich unterliegt, nicht umhin kommen, verstärkt in Weiterbildung zu investieren. Das „Sommercamp“ ist hierfür das richtige Event.

Denn damit unter dem enormen Druck nicht die Übersicht verloren geht, ist es durchaus sinnvoll, sich einmal kurzzeitig vom Tagesgeschäft abzusetzen, den Kopf frei zu machen und sich mit Experten und Kollegen auszutauschen. Beim „Sommercamp“ der CDH können Chefs, Führungskräfte und Junioren von Handelsvertretungen Wissen und Inspirationen aufnehmen sowie Energie tanken.

Nach den sehr erfolgreichen Veranstaltungen in den vergangenen Jahren am Starnberger-See und in Köln in Kooperation mit dem Institut für Handelsforschung (IfH) findet das „Sommercamp 2010“ vom **4. bis 6. Juli in Berlin** statt. Neben dem Fachprogramm wird es sicherlich auch attraktiv sein, die Hauptstadt im Sommer zu erleben.

### **Die Teilnehmer lernen:**

- Mit wachsender Komplexität, höherem wirtschaftlichen Druck und neuen Risiken umzugehen;
- Entscheidungen aus unternehmerischer Sicht strategisch richtig zu treffen;
- Eigene Konzepte zu entwerfen;
- Kosten- und Leistungsstrukturen eines Unternehmens aus verschiedenen Blickwinkeln besser zu beurteilen.

### **Methodik:**

In den 2 1/2 Tagen wird ein kompaktes Programm vermittelt. In Fachvorträgen und Diskussionen mit den Referenten setzen sich die Teilnehmer mit ausgewählten, aktuellen Themen der Führung einer Handelsvertretung auseinander. Durch die zahlreichen Beispiele wird der Praxistransfer sichergestellt. Um eine effektive Wissensvermittlung und ausreichend Zeit zur Diskussion zu geben, ist die Teilnehmerzahl auf 25 begrenzt. Anmeldungen werden nach der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

### **Teilnahmegebühr:**

Die Teilnahmegebühr für die 2 1/2-tägige Veranstaltung beträgt für Mitglieder eines CDH-Landesverbandes € 480,00 zzgl. MwSt. Darin enthalten sind die Tagungsunterlagen, Tagungsgetränke, zwei Mittag- und ein Abendessen. Bei einer Anmeldung von zwei Personen aus einer Handelsvertretung wird ein Rabatt von 20 % für die zweite Person eingeräumt. Nicht enthalten in der Tagungsgebühr sind die Übernachtungskosten und die abendliche Spreefahrt.

Für die Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dass CDH-Mitglieder Kollegen oder Geschäftspartner anmelden, die noch nicht CDH-Mitglieder sind. Für diese Nicht-Mitglieder erhöht sich die Gebühr auf € 640,00 (zzgl. MwSt.), es sei denn der Eintritt in einen CDH-Landesverband erfolgt vor dem Seminarbeginn. Die Kosten für die Veranstaltung sind als Betriebsausgaben steuerlich absetzbar.

### **Veranstaltungsort / Tagungshotel:**

Das Sommercamp findet im Verbändehaus „Handel Dienstleistung Tourismus“ in Berlin, Am Weidendamm 1A, dem Geschäftssitz der CDH, statt. Ein Zimmerkontingent ist in einem nahe gelegenen Hotel zu einem Sonderpreis reserviert.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und auf spannende Diskussionen mit Ihnen.

Mit herzlichen Grüßen

Dr. Andreas Kaapke,  
Handelsexperte Köln

Dr. Andreas Paffhausen,  
CDH Berlin

# Das Programm

## Sonntag, 4. Juli 2010

16.00 – 16.30 Uhr	<b>Get together</b> Einführung in die Veranstaltung und Vorstellen der Teilnehmer
16.30 – 19.00 Uhr	<b>„Interessenausgleich statt Kuhhandel“ – Wie man professionell verhandelt</b>  <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Wie findet man die Interessen des Verhandlungspartners heraus?</i></li><li>• <i>Wie kann das vorzeitige Scheitern von Verhandlungen verhindert werden?</i></li><li>• <i>Wie wirkt sich das Harvard-Konzept aus?</i></li></ul> <i>Dr. Thomas Piko, Hochschule Harz, Halberstadt</i>
19.00 – 20.00 Uhr	<b>„Wo drückt uns der Schuh in kritischen Zeiten?“ – Erfahrungsaustausch zwischen den Seminarteilnehmern</b>
20.00 Uhr	Abendessen und Meinungsaustausch im Restaurant „Nolle“

## Montag, 5. Juli 2010

09.00 – 12.30 Uhr	<p><b>„Singen, tanzen, auffallen“ – Guerilla-Marketing für Handelsvertretungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Brauchen Handelsvertretungen überhaupt Marketing?</li><li>• Haben „herkömmliche“ Marketing-Konzepte versagt?</li><li>• Prinzipien und Erscheinungsformen des Guerilla-Marketing</li></ul> <p><i>Dr. Andreas Paffhausen Dr. Andreas Kaapke</i></p>
12.30 – 14.00 Uhr	Mittagessen
14.00 – 15.30 Uhr	<p><b>„Aus der Praxis für die Praxis“ – Strategische Weichenstellung einer Handelsvertretung für die Zukunft</b></p> <p><i>Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Dieter Meyer</i></p>
15.30 – 16.00 Uhr	Pause
16.00 – 18.30 Uhr	<p><b>„Kaufen, verkaufen, vererben“ – Wie lässt sich eine Handelsvertretung richtig bewerten?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Welche Gründe gibt es für eine Unternehmensbewertung?</li><li>• Methoden und Parameter zur Ermittlung des Unternehmenswertes</li></ul> <p><i>Dr. Andreas Kaapke RA Hermann Hubert Pfeil</i></p>
18.30 – 19.30 Uhr	Abendfahrt mit dem Schiff durch das Regierungsviertel

## Dienstag, 6. Juli 2010

09.00 – 10.30 Uhr	<p><b>„Steuern zahlen will keiner!“ – Welche neuen Entwicklungen im Steuerrecht müssen Handelsvertretungen kennen?</b></p> <p>Neues bei:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• den Reisekosten</li><li>• der privaten Nutzung von Geschäftswagen</li><li>• den Vermittlungsleistungen in der EU</li></ul> <p>RA Hermann Hubert Pfeil</p>
10.30 – 11.00 Uhr	Pause
11.00 – 12.30 Uhr	<p><b>„Scheiden tut weh“ – Wie Handelsvertretungen die Beziehungen zu Kunden und vertretenen Unternehmen verbessern können.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Gibt es ein Frühwarnsystem für Beziehungskrisen?</li><li>• Wie kann man den Bruch einer Beziehung verhindern?</li><li>• Welche rechtlichen Aspekte müssen beachtet werden?</li></ul> <p>Dr. Andreas Kaapke Dr. Andreas Paffhausen RA Hermann Hubert Pfeil</p>
12.30 – 14.00 Uhr	Mittagessen
14.00 – 16.00 Uhr	<p><b>„Hire and Fire“ – Was ist bei der Einstellung und Kündigung von Mitarbeitern zu beachten?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Wie sind Auswahlverfahren durchzuführen?</li><li>• Was gehört in einen Arbeitsvertrag?</li><li>• Wie lassen sich arbeitsrechtliche Risiken minimieren?</li></ul> <p>RA Eckhard Döpfer</p>
16.00 – 17.00 Uhr	<p><b>Zusammenfassung durch die Referenten und Abschlussdiskussion</b></p>

# Die Referenten



## **RA Eckhard Döpfer**

Geschäftsführer der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., Berlin



## **Dr. Andreas Kaapke**

Handelsexperte, Köln



## **Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Dieter Meyer**

Geschäftsführer der IndustrieVertretungen Meyer IVM, Überlingen



## **Dr. Andreas Paffhausen**

Hauptgeschäftsführer der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., Berlin



## **RA Hermann Hubert Pfeil**

stv. Hauptgeschäftsführer der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., Berlin



## **Dr. Thomas Piko**

Hochschule Harz, Halberstadt

## Das Hotel

Das **Arcotel Velvet** befindet sich in einer der spannendsten Gegenden von Berlin-Mitte, wo die Kreativität der Kultur- und Kunstszene zu Hause ist. Rund um das Hotel befinden sich zahlreiche Restaurants und Bars, Galerien und Shoppingmöglichkeiten.

Wir haben im **Arcotel Velvet**, **Oranienburger Straße 52, 10117 Berlin**, [velvet@arcotel.at](mailto:velvet@arcotel.at), ein Zimmerkontingent zum **Sonderpreis von € 85,00 ( EZ/DZ ) incl. Frühstückssnack to go gebucht.**

In unmittelbarer Nähe vom Arcotel Velvet befindet sich die U-Bahnlinie 6 „Oranienburger Tor“. Die S-Bahn-Linien S1 und S2 mit der Station „Oranienburger Straße“ sind eine Gehminute vom Hotel entfernt. Die Straßenbahnlinien M1 und M6 halten direkt vor dem Hotel. Der S-Bahnhof Friedrichstraße ist fußläufig in knapp 10 Minuten zu erreichen. Ab S-Bahnhof Friedrichstraße erreichen Sie das Hotel auch mit der U6 oder M1 (1 Station) bis „Oranienburger Tor“.

Das **Verbändehaus „Handel Dienstleistung Tourismus“** in Berlin befindet sich am Weidendamm 1A. Sie erreichen es vom Hotel aus fußläufig in ca. 7 Minuten über die Friedrichstraße Richtung S+U-Bhf. Friedrichstraße. Nach Überquerung der Weidendammbrücke geht links die Straße „Am Weidendamm“ an der Spree entlang Richtung Museumsinsel. Auf der rechten Seite befindet sich das Verbändehaus.

