

PRESSEINFORMATION | 02.10.2018 5/2018

VTH-Jahrestagung 2018 in Basel

Technischer Handel ergänzt klassisches Geschäftsmodell um digitale Vertriebswege

175 Handelsexperten aus dem D-A-CH-Gebiet kamen am 27. und 28.09.2018 zur Jahrestagung des VTH Verband Technischer Handel e.V. in Basel zusammen. Die Vorträge und Diskussionen thematisierten vor allem eines: Den gemeinsamen digitalen Zugang von Herstellern und Technischen Händlern zu den Abnehmern in Industrie, Gewerbe und Handwerk.

1

Basel, 27./28.09.2018. Das Programm der VTH-Jahrestagung 2018 stand unter dem Motto „Moderne Zeiten brauchen moderne Lösungen“. Mit Vorträgen beispielsweise zur Digitalisierung aller Daten- und Belegflüsse, zur digitalen Planung der Vertriebsrouten oder zur Ausgestaltung der Arbeitswelt 4.0 gab der VTH Verband Technischer Handel e.V. den 175 Teilnehmern wichtige Impulse für das Geschäft von morgen.

Die Kundenbeziehungen in Zeiten der digitalen Transformation thematisierte eine Podiumsdiskussion. Insider aus unterschiedlichen Branchen erörterten „Moderne Vertriebswege des Technischen Großhandels zum Endkunden“. Gäste des Moderators Mario Ernst (VTH-

Vorstand) waren Katrin Hummel (HAHN & KOLB Werkzeuge), Klemens Isenmann (Smart Industries Alexander Bürkle), Martin Ulrich (Alexander Bürkle) sowie Peter Mühlberger (VTH-Vorsitzender). Mit Blick auf die rein virtuellen Beschaffungsplattformen und B2B-Marktplätze im Internet benannten die Experten einen Kernfaktor, mit denen der im realen Wirtschaftsgeschehen verankerte Technische Handel Vorteile erringen kann: mit dem Faktor „Mensch“. Das klassische Geschäftsmodell mit vielfältig geschulten und talentierten Mitarbeitern biete Chancen in zwei Richtungen. Erstens könne man die Fachkräfte durch Motivation und Bonusmodelle auf den Weg der Digitalisierung mitnehmen. Zweitens könne man dem Bedürfnis der Strategischen Einkäufer in der Industrie nach Preis-Nutzen-Optimierung durch fachkundige Beratung entgegenkommen. „Auch der Technische Handel wird digital – aber ohne dass wir den Innen- und Außendienst zu Robotern machen“, bilanzierte Ernst. Das stelle den entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber den rein nach Preisalgorithmen programmierten Handelsplattformen im anonymen Web dar.

2

In seinem anschließenden Vortrag „E-Commerce zerstört alte Kundenbeziehungen“ gab Prof. Dr. Gerrit Heinemann (eWeb Research Center der Hochschule Niederrhein) gleichwohl den ein oder anderen Warnschuss an die Adresse des klassischen Fachhandels ab. Nach seiner Erkenntnis übertrage sich die hohe Akzeptanz des Onlinehandels rasant schnell vom B2C- auf den B2B-Bereich. Dazu trage bei, dass den Kunden vielfach egal sei, mit wem sie handeln. Auch wenn Amazon

eine reine Maschine sei, Amazon Prime Zahlungen vor Leistungserbringung verlange und Alibaba weder eigene Ware noch Läger habe, würden solche Plattformen als Handelspartner akzeptiert und sogar mit hohen Kundenzufriedenheitswerten ausgestattet. Heinemann führte den Technischen Händlern vor Augen, dass das Geschäftsmodell der Onlinekonkurrenz vor allem auf Kundenbeziehungen aufbaue und jeder Händler gut beraten sei, seine eigenen Kontakte nicht an die Internetriesen zu verschenken, indem er einem solchen Marktplatz beitrifft.

Technischer Handel profitiert von der guten Konjunktur

„Fast sieben Prozent Umsatzzuwachs bis Ende August hat es in einem laufenden Jahr selten gegeben“, präsentierte der VTH-Vorsitzende erfreuliche Zahlen in der VTH-Mitgliederversammlung. Mühlberger forderte die aktuell 268 Mitgliedsfirmen an 400 Verkaufspunkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf, trotz Hochkonjunktur weiter in Fachwissen zu investieren (VTH-Fachberaterlehrgänge, Qualitätszertifikate der VTH-Fachgruppen) und weiterhin rege Schulungen wie zum Thema „Online-Shop“ zu besuchen.

VTH-Ausbildungspreis „TOP-Azubi des Jahres“

Die Ehrung von zehn „TOP-Azubis des Jahres“, die ihren Abschluss mit „sehr gut“ erzielten, bewies, dass das Wissensfundament im Technischen Handel gut zementiert ist. Weitere 22 Azubis erhielten eine Urkunde mit der Note „gut“. Der VTH vergab Preisgelder in Höhe von 5.000 Euro. Weitere Informationen unter www.vth-top-azubi.de.

VTH-QUALITÄTSPARTNER setzen auf den Fachhandel

Zu einer Tagung innerhalb der Tagung luden die 25 VTH-QUALITÄTSPARTNER ein, führende Unternehmen der Lieferindustrie. Das seit rund 20 Jahren erfolgreich gestaltete Dachmarketingprogramm zugunsten der Leistungsfähigkeit des Technischen Handels soll fortan durch eine Content-Marketing-Strategie der Agenturen Thoma+Schekorr und KOLLAXO zeitgemäß ausgestaltet werden.

In seinem letzten Auftritt als Sprecher der Initiative (seit 2007) merkte Dr. Jens Reppenhagen (RS Roman Seliger) an: „Konzeptionell waren wir noch nie so klar aufgestellt wie heute. Jetzt müssen wir auf dieser Basis Inhalte transportieren. Wir wollen nach außen vermitteln, dass Markenhersteller und Technische Händler eine barrierefreie Supply-Chain bilden, die die Interessen von Lieferanten, Händlern und Abnehmern gleichermaßen stärkt.“

Nach allseits großem Dank übergab Reppenhagen den Staffelstab an den neugewählten Sprecher Frank Küsters (SC Johnson Professional / Deb-Stoko), der schon bisher dem Lenkungsausschuss angehörte. Mehr Infos zu den VTH-QUALITÄTSPARTNERN unter www.vth-qualitaetspartner.de.

Die nächste VTH-Jahrestagung findet am 03./04.10.2018 in Düsseldorf statt.

5.200 Anschläge inkl. Leerzeichen

VTH VERBAND TECHNISCHER HANDEL E.V.

Der VTH Verband Technischer Handel e.V. ist der Fach- und Berufsverband von rund 270 leistungsstarken Großhändlern für industriellen und technischen Bedarf im deutschsprachigen Raum. Mit ihren über 400 Verkaufsstützpunkten versorgen die Mitgliedsunternehmen die Industrie, das Handwerk und Dienstleistungsbetriebe mit technischen Produkten und persönlichen Schutzausrüstungen sowie vielfältigen innovativen Dienstleistungen.

Pressekontakt:

Carsten Uri | VTH Verband Technischer Handel e.V.

E-Mail: CUri@vth-verband.de

Tel.: +49 (0) 211 44 53 22

Redaktionsservice:

Lars Langhans | KOLLAXO Markt und Medien GmbH

E-Mail: VTH@kollaxo.com

Tel.: +49 (0) 228 850 410 58, +49 (0) 151 405 305 95

Bildmaterial:



Inspirierende Diskussionen, Vorträge und Gespräche prägten die VTH-Jahrestagung 2018 in Basel. Foto: VTH / Kollaxo



Der VTH-Ausbildungspreis „TOP-Azubi des Jahres“ wird seit 2013 an die besten Absolventen aller Prüfungen des Jahres vergeben.

Foto: VTH / Kollaxo



Dr. Jens Reppenhausen (links) übergab die Sprecherfunktion der VTH-QUALITÄTSPARTNER-Initiative nach elf Jahren an Frank Küsters (SC Johnson Professional / Deb-Stoko).

Foto: VTH / Kollaxo