



Im Überblick:

- Neues Whitepaper
- Werbeanlass A+A
- Ideen für Ihre Website
- Im Gespräch: WEICON
- Aktuelle Meldungen
- Impuls: Außendienst ade?
- Veranstaltungen
- Impressum

Stark mit vielfältigen Dienstleistungen

hebt sich der Technische Handel für jeden Kunden sichtbar von der Konkurrenz des Versand- und Online-Handels ab. Bei ihm endet die Leistung nicht mit dem Versand der Ware. Er liefert Mehrwerte zum Produktkauf und gestaltet den Geschäftserfolg seiner Kunden mit.

Das kommt in der Industrie gut an! Um die Entwicklung zu pushen, legt der VTH ein Whitepaper zum Thema vor und widmet ihm auch diese 8. IQ-Ausgabe.

Seien Sie inspiriert und inspirieren Sie Ihre Kunden! Die Zeit dafür ist gut – erst recht, falls das klassische Bestellgeschäft nachlassen sollte.



Whitepaper

Dienstleistungen im Technischen Handel

Die Neuerscheinung behandelt die vielfältigen Dienstleistungen des Technischen Handels. Neben innovativen produktnahen Services gehört zunehmend die Unterstützung bei vernetzten Produktionsabläufen dazu – interessant für alle Kunden und zugleich Ideenpool für Technische Händler.

[MEHR](#)

A+A 2019

Gezielt PSA-Services bewerben

Die VTH-QUALITÄTSPARTNER sorgen mit Anzeigen und PR für eine positive Messe-Atmosphäre zugunsten des Technischen Handels. Nutzen Sie die Gelegenheit und bewerben Sie Ihre eigenen Nutzenpakete für persönlichen Schutz, betriebliche Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit.

[MEHR](#)

Großer Auftritt

Ist Ihre Website zu produktlastig?

Sie verstehen sich nicht als herkömmlicher „Box-Mover“, sondern als moderner Industriedienstleister mit vielen prozessorientierten Angeboten? Dann haben wir hier Ideen, wie Sie auf Ihrer Website neben dem Produktsortiment die Dienstleistungen attraktiv darstellen und auffindbar machen.

[MEHR](#)



Im Gespräch

Service ist der Schlüssel

Die Märkte verändern sich rasant. Kunden verlangen nach immer kürzeren Lieferzeiten und immer besserer Beratung. Preise werden transparenter und können weltweit nachvollzogen werden. Wir haben mit Ralph Weidling, Geschäftsführer beim neuen VTH-QUALITÄTSPARTNER WEICON, darüber gesprochen, wie sich ein mittelständisches Unternehmen auf diese Situation einstellen kann.

[MEHR](#)

Meldungen



Dienstleistungen gewinnen an Bedeutung

Die Umsätze im Dienstleistungssektor lagen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes im 1. Quartal 2019 um 3,5 Prozent mehr als im Vorjahresquartal. Der BGA meint, die Aufwärtsentwicklung hält an.

[MEHR](#)

Wie verkaufen Fachhändler richtig?

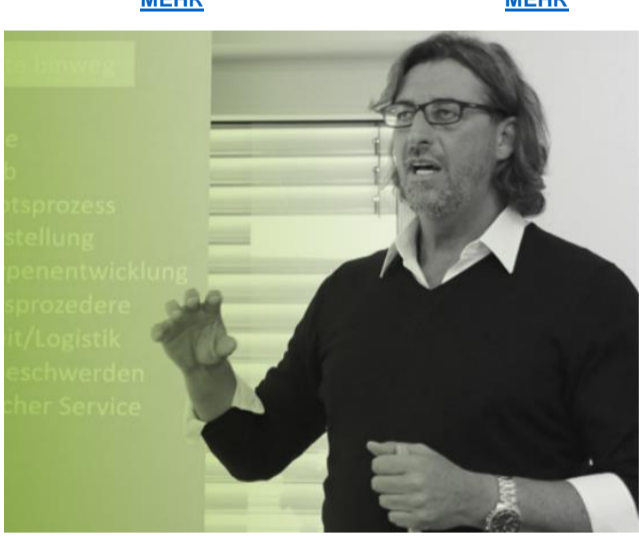
VTH und DV Deutsche Vertriebsberatung veranstalten den ersten digitalen VTH-Zertifikatslehrgang „Der TQS-Angebotsprofil im Technischen Handel – So gewinnen Sie systematisch mehr Aufträge aus Anfragen und Angeboten“.

[MEHR](#)

Fachgruppe „Klebtechnik“ mit Tatendrang

Die neue Fachgruppe im VTH möchte das Know-how zur Auswahl und Anwendung hochwertiger Klebstoffe und Klebebänder bündeln, u. a. von den VTH-QUALITÄTSPARTNERN Henkel, Sika, Ruderer (technicoll) und Weicon.

[MEHR](#)



Impuls

Kundenzentrierung: Ist Marketing wichtiger als Vertrieb?

B2B-Vorausdenker Philipp Moder (Phocus) stellte in den VTH-Regionalgruppen seine Thesen zu einer Neuausrichtung des Vertriebs im digitalen Beschaffungszeitalter vor.

[MEHR](#)

Veranstaltungen

VTH-Jahrestagung 2019

„Gemeinsamer Erfolg durch aktive Partnerschaft“ heißt das verheißungsvolle Motto am 3./4. Oktober in Düsseldorf. Jetzt anmelden und Zimmer reservieren!

[MEHR](#)

Tagung der VTH-QUALITÄTSPARTNER

Im Rahmen der VTH-Jahrestagung ist diese Veranstaltung der VTH-QUALITÄTSPARTNER am 4. Oktober die ideale Gelegenheit, um eigene Ideen in die Marketinginitiative einzubringen.

Im Kalender vormerken

29. AUGUST

Lenkungsausschuss der VTH-QUALITÄTSPARTNER

(nur für Mitglieder des Gremiums)

22./23. OKTOBER

Tag der Begegnung der VTH-Fachgruppe „Antriebstechnik“

[MEHR](#)

23./24. OKTOBER

Informationstag der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik“

[MEHR](#)



Wir liefern Qualität.

Mehr zu den VTH-Qualitätspartnern unter www.vth-qualitaetspartner.de

Der IQ-Infoletter ist ein kostenfreies Angebot des VTH Verband Technischer Handel e.V. und der VTH-QUALITÄTSPARTNER. Sie erhalten den Newsletter mit Ihrem Einverständnis an die Adresse unknown@noemail.com. Ihnen steht es jederzeit frei, die hinterlegten Daten zu ändern (per E-Mail an info@vth-verband.de) oder den Newsletter abzubestellen (Link unten oder per E-Mail).

Impressum: Herausgeber (verantw.): VTH Verband Technischer Handel e.V. (siehe unten); Konzept/Redaktion: KOLLAXO, www.kollaxo.com, Gestaltung: Thoma+Schekorr, www.thoma-schekorr.com, Stand: 06/2019, Bildquellen: iStock (Titel, Whitepaper); WEICON (Im Gespräch); TQS (Meldung 2); KOLLAXO (alle weiteren Fotos).

VTH Verband Technischer Handel e.V.
Prinz-Georg-Str. 106
D-40479 Düsseldorf

info@vth-verband.de
www.vth-verband.de

Geschäftsführer: Thomas Vierhaus
© VTH Verband Technischer Handel e.V. 2019