

in Kooperation mit:



VERTRIEBS- UND LOGISTIKTAGUNG 2011

Erfolg im Handel: Was können aktuelle Entwicklungen in Vertrieb und Logistik dazu beitragen?

09.11. – 10.11.2011

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

VERTRIEBS- UND LOGISTIKTAGUNG 2011

ERFOLG IM HANDEL: WAS KÖNNEN AKTUELLE ENTWICKLUNGEN IN VERTRIEB UND LOGISTIK DAZU BEITRAGEN?

Diese Tagung richtet sich an:

Aufsichtsräte, Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte, die in Handel, Vertrieb und Logistik Verantwortung tragen.

Vertrieb und Logistik als Erfolgsfaktoren im Handel

Erfolg im Handel setzt voraus, dass die Bereiche Vertrieb und Logistik eng aufeinander abgestimmt sind. Die Logistik muss dazu die Anforderungen und die Prozesse im Vertrieb genau kennen. Umgekehrt müssen dem Vertrieb die Handlungsabläufe im Logistikbereich bewusst sein.

Was kann moderne Logistik für den Vertrieb leisten? Welche Anforderungen stellt der Vertrieb zukünftig an die Logistik? An welchen Benchmarks muss sich Logistik messen lassen? Wie tief sollte man als Handelshaus oder Logistikdienstleister in das Thema Web 2.0 einsteigen? Können in Retouren Chancen stecken? Was lässt sich aus Best-Practice-Beispielen lernen? Was machen andere Unternehmen anders und warum? Sind Labels und Zertifikate Ablasshandel oder Chance?

Die diesjährige Vertriebs- und Logistiktagung will Ihnen Antworten auf diese Vielzahl von Fragen liefern. Neben einer Reihe von Fachvorträgen zu aktuellen Herausforderungen in der Logistik und im Vertrieb sowie deren Schnittstellen wird Ihnen als Teilnehmer die Möglichkeit geboten, über aktuelle Themen aus Handel, Vertrieb und Logistik gemeinsam mit anderen Unternehmern zu diskutieren.

Nutzen Sie unsere Veranstaltung auch zu einem Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmern. So erhalten Sie die Chance, aus den Gesprächen wertvolle Schlüsse für Ihr eigenes Unternehmen zu ziehen.

Ihr Nutzen:

- Für Sie beleuchten Referenten aus Praxis, Wissenschaft und Verbänden zukünftig zu erwartende Entwicklungen in Handel, Vertrieb und Logistik aus unterschiedlichen Perspektiven.
- Sie erhalten Einblicke aus erster Hand in Themen aus Handel, Vertrieb und Logistik, die für die zukünftige Ausrichtung Ihres Unternehmens relevant sind.
- Sie erfahren, wie Sie Ihren Vertrieb noch weiter verbessern können: sowohl in der Anwendung für Handelsaktivitäten als auch für Logistikdienstleistungen.
- Sie diskutieren in der Praxis angewandte Konzepte für Handel, Vertrieb und Logistik.
- Darüber hinaus bieten sich zahlreiche Möglichkeiten, um Ihre Fragen zu diskutieren und Ihre eigenen unternehmerischen Erfahrungen auszutauschen.



Dr. Ludwig Veltmann



Prof. Dr. Dirk Engelhardt



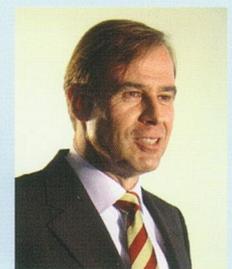
Udo Sauerbrey



Wilfried Müller



Michael Heipel



Michael Bauer

MITTWOCH, 09. NOVEMBER 2011

13:00 Uhr Begrüßung
Markus W. Ebel-Waldmann, Bereichsleiter, Akademie Deutscher Genossenschaften ADG

anschließend Grußworte
Dr. Ludwig Veltmann, Hauptgeschäftsführer, DER MITTELSTANDSVERBUND – ZGV, Berlin
Prof. Dr. Dirk Engelhardt, Direktor, Institut für Logistikmanagement (ILM), Hanau
Schwerpunkt „Logistik“

Schwerpunkt „Transport“

13:45 Uhr Verkehrsträger und Transportkosten:
Stärken, Schwächen und Chancen
Prof. Engelhardt: Leiter Geschäftsbereich Logistik/ Fuhrpark der Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG / Direktor Institut für Logistikmanagement
Udo Sauerbrey, Geschäftsführer Railistics GmbH, Wiesbaden
Wilfried Müller, Inhaber Locon Consult, Dortmund

15:00 Uhr Kaffee- und Kommunikationspause

Schwerpunkt „Vertrieb“

15:30 Uhr Social Media im Vertrieb: Sind wir reif fürs Web 2.0?
Michael Heipel, Michael Heipel Concept & Consulting, Frankfurt am Main

16:15 Uhr Vertrieb ist wie Flirten:
Wie Sie Ihre Kunden verführen...
Michael Bauer, THE QUALITY MAKERS, Böblingen

17:30 Uhr Pause

19:00 Uhr Exklusive Abendveranstaltung
mit musikalischer Begleitung
After-Dinner-Speech
Der Flughafen als Enabler für globales Wachstum
Prof. Dr. Wilhelm Bender, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Fraport AG, Frankfurt (angefragt)

DONNERSTAG, 10. NOVEMBER 2011

Schwerpunkt „Handelslogistik“

8:30 Uhr Wertschöpfungspotenziale eines professionellen Retourenmanagements im Handel
Prof. Dr.-Ing. Harald Augustin, Leiter, Steinbeis-Transferzentrum Prozessmanagement in Produktentwicklung, Produktion und Logistik, Gomaringen

9:15 Uhr Best-Practice-Beispiele in der Handelslogistik
Dr. Uwe Hermann, Geschäftsführer, Logistik21 GmbH, Bad Salzuflen

10:00 Uhr Kaffee- und Kommunikationspause

Schwerpunkt „Schnittstellen von Logistik und Vertrieb“

10:30 Uhr Vertriebsanforderungen an eine moderne Logistik
Tobias Hofemeier, Kuehne + Nagel (AG & Co) KG, Frankfurt am Main

11:15 Uhr Green Logistics: Nutzen von Labels und Zertifikaten für die Praxis
Thomas Krüger, Geschäftsführer, TÜV Card Services GmbH, Nürnberg

12:00 Uhr Leistungsfähige Logistik als Basis eines erfolgreichen Vertriebs
Dr. Rainer Barth, Vorstand, Soennecken eG, Overath

13:00 Uhr Ende der Tagung und Gelegenheit zum Mittagessen

(Änderungen vorbehalten)



Prof. Dr. Wilhelm Bender



Prof. Dr.-Ing. Harald Augustin



Dr. Uwe Hermann



Tobias Hofemeier



Thomas Krüger



Dr. Rainer Barth