

# **11. Sommercamp der CDH**

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

**5. Juli – 7. Juli 2015**

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

# Sommercamp 2015

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Führung einer Handelsvertretung oder anderer Vertriebsfirmen ist mehr denn je sehr vielfältig und anspruchsvoll. Vor allem aber in turbulenten Zeiten kommt noch einiges dazu: Beispielsweise sind dann neue Ideen, praxistaugliche Konzepte, noch mehr Qualität im Umgang mit Kunden und vertretenen Unternehmen sowie effizienteres Handeln gefragt.

Untersuchungen zeigen, dass die Schlagkraft des Vertriebs durch praxisnahes Vertriebsstraining gesteigert 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“ der CDH ist hierfür das richtige Event. Diese Veranstaltung genießt ein sehr hohes Ansehen und war beispielsweise im letzten Jahr rasch ausgebucht.

Damit man unter dem enormen Leistungsdruck nicht die Übersicht verliert, ist es durchaus lohnenswert, 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 neue Energie tanken.

Nach den sehr erfolgreichen Veranstaltungen in den vergangenen Jahren am Starnberger-See, Köln und Berlin findet vom **5. bis 7. Juli 2015**, wieder in Berlin, das 11. Sommercamp statt. Auch diese Veranstaltung wird wieder ein spannendes Weiterbildungsprogramm bieten.

## **Beim Sommercamp lernen die Teilnehmer unter anderem:**

- Wie sich die Zusammenarbeit der Handelsvertretung mit vertretenen Unternehmen verbessern lässt
- Alles rund um die fristlose Kündigung von Handelsvertreterverträgen
- Erfolgreiches Personalmanagement in der Handelsvertretung

Ein Highlight jedes Sommercamp sind die Praxisberichte der Kollegen. In diesem Jahr werden die folgenden Themen behandelt: „Erfolgreiches Personalmanagement“ und „Bessere Positionierung durch zusätzliche Dienstleistungen“.

## **Methodik:**

In den 2 1/2 Tagen wird ein kompaktes Programm vermittelt. In Fachvorträgen und in die Tiefe gehenden Diskussionen mit den Referenten setzen sich die Teilnehmer mit ausgewählten, aktuellen Themen zur 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 maximal 30 begrenzt. Anmeldungen werden nach der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

## **Teilnahmegebühr:**

Die Teilnahmegebühr für die 2 ½-tägige Veranstaltung beträgt für Mitglieder eines CDH-Landesverbandes € 620,00 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. 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 (siehe Anlage).

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

Mit herzlichen Grüßen

RA Hermann Hubert Pfeil

RA Eckhard Döpfer

Hauptgeschäftsführung der CDH Berlin

# Programm

## Sonntag, 5. Juli 2015

16.00 – 16.30 Uhr	<b><i>Get together</i></b> Einführung in die Veranstaltung und Vorstellen der Teilnehmer
16.30 – 19.00 Uhr	<b><i>„Barrieren überwinden“ - Wie lässt sich die Zusammenarbeit zwischen vertretenen Unternehmen und Handelsvertretungen verbessern?</i></b>  <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Typische Probleme der Zusammenarbeit</li><li>▪ Welche Frühwarnsignale gibt es?</li><li>▪ Wie können Geschäftsbeziehungen gefestigt werden?</li></ul> Prof. Dr. Andreas Kaapke Dr. Andreas Paffhausen
20.00 Uhr	Gemeinsames Abendessen beim Italiener Cinque, Reinhardt Straße 27d, Berlin-Mitte (Essen und Getränke Selbstzahler)

## Montag, 6. Juli 2015

09.00 – 10.30 Uhr	<p><b>„Knall auf Fall ist Schluss“</b> <b>Welche Ursachen können zur fristlosen Kündigung des Handelsvertretervertrages führen“?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Kündigungsanlässe</li><li>▪ Abmahnerfordernis</li><li>▪ Konsequenzen</li></ul> <p>RA Hermann Hubert Pfeil RA Eckhard Döpfer</p>
10.30 – 11.00 Uhr	Pause
11.00 – 12.30 Uhr	<p><b>Praxis-Workshop I: „Den Markt im Blick – Das Berichtswesen der Handelsvertretung zwischen lästiger Pflichtübung und dem Schaffen eines Wettbewerbsvorteils“</b></p> <p><b>Einführung durch die Referenten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Betriebswirtschaftliche Aspekte</li><li>▪ Juristische Aspekte</li><li>▪ Einbindung in die CRM des Herstellers</li></ul> <p>Referenten/Workshop-Leitung: Prof. Dr. Andreas Kaapke Dr. Andreas Paffhausen RA Hermann Hubert Pfeil RA Eckhard Döpfer</p>
12.30 – 13.30 Uhr	Mittagessen
13.30 – 14.30 Uhr	Fortsetzung des Praxisworkshops „Berichtswesen“ mit den Berichten zu den Ergebnissen der vier Arbeitsgruppen und gemeinsamer Erstellung von Handlungsempfehlungen
14.30 – 16.00 Uhr	<p><b>Aus der Praxis für die Praxis</b> <b>„Erfolgreiches Personalmanagement in der Handelsvermittlung“</b></p> <p>Holger Mohr</p>
16.00 – 16.30 Uhr	Pause
16.30 – 18.00 Uhr	<p><b>„Die Kunden – das Kapital jeder erfolgreichen Handelsvertretung“</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Wie werden Kunden besser gewonnen?</li><li>▪ Was erwarten die Kunden von einer Handelsvertretung?</li><li>▪ Welche Kunden sind rentabel?</li></ul> <p>Prof. Dr. Andreas Kaapke Dr. Andreas Paffhausen</p>
19.00 Uhr	Abholung im Foyer des Maritim-Hotels, Spaziergang durch das historische Berlin mit anschließendem Abendessen im Augustiner Bräu am Gendarmenmarkt, ca. 20.00 Uhr, Charlottenstraße 55 (Getränke Selbstzahler)

## Dienstag, 7. Juli 2015

09.00 – 10.30 Uhr	<p><b>Praxis-Workshop II: „Bewerbung um neue Vertretungen“</b></p> <p><b>Einführung durch die Referenten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Bewerben ist wie verkaufen/ wie überzeuge ich ein Unternehmen im Vorfeld von uns?</li><li>▪ Die perfekte Bewerbung</li><li>▪ Typische Fehler bei Bewerbungen</li></ul> <p>Referenten/Workshop-Leitung:</p> <p>Prof. Dr. Andreas Kaapke Dr. Andreas Paffhausen RA Hermann Hubert Pfeil RA Eckhard Döpfer</p>
10.30 – 11.00 Uhr	Pause
11.00 – 12.00 Uhr	Fortsetzung des Praxisworkshops „Bewerbung“ mit den Berichten zu den Ergebnissen der vier Arbeitsgruppen und gemeinsamer Erstellung von Handlungsempfehlungen
12.00 – 13.00 Uhr	Mittagessen
13.00 – 15.00 Uhr	<p><b>Aus der Praxis für die Praxis</b></p> <p><b>„Der Service macht den Unterschied – Wie können sich Handelsvertretungen durch zusätzliche Dienstleistungen besser positionieren“</b></p> <p>Oliver Pawlik</p>
15.00 – 16.00 Uhr	Zusammenfassung durch die Referenten und Abschlussdiskussion

## Die Referenten



### **RA Eckhard Döpfer**

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



### **Prof. Dr. Andreas Kaapke**

Professor an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, Handelsexperte, Fachbuchautor, Stuttgart



### **Holger Mohr**

Geschäftsführer Handelsvertretung  
TVS Autoserv GmbH, Baden-Baden



### **Dr. Andreas Paffhausen**

Diplom-Kaufmann, Dozent, Fachbuchautor, CDH-Hauptgeschäftsführer a.D., Berlin



### **Oliver Pawlik**

Inhaber Richmann Handelsvertretungen  
Inh. Oliver Pawlik e. K., Bochum  
Geschäftsführer Opitherm UG, Bochum



### **RA Hermann Hubert Pfeil**

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

## Das Hotel

---

Wir haben im **Hotel Maritim Pro Arte**, **Friedrichstraße 151, 10117 Berlin, [www.maritim.de](http://www.maritim.de)**, ein Zimmerkontingent zum Sonderpreis von **99,00/128,00 € ( EZ/DZ ) pro Nacht für die Zeit vom 5. – 7. Juli 2015, jeweils incl. Frühstücksbüfett, gebucht.**



Das **Hotel Maritim Pro Arte** befindet sich im Herzen von Berlin, wenige Gehminuten vom Verbändehaus entfernt, Nähe S-Bhf. Friedrichstraße, in einer perfekten Ausgangslage um die schönsten und spannendsten Plätze Berlins zu erkunden.

Das Hotel verfügt über einen schönen Wellnessbereich mit Pool und Sauna. Genießen Sie das sehr gute und vielfältige Frühstücksbüfett.

Die Nutzung der Tiefgarage kostet € 23,00/Tag. Eine Vorabreservierung ist nicht möglich. Ebenso befindet sich in der Dorotheenstraße 30 ein öffentliches Parkhaus (15,00 €/Tag). Ticket müsste dort am Schalter gezogen werden.

Das **Verbändehaus „Handel Dienstleistung Tourismus“** in Berlin befindet sich am Weidendamm 1A. Sie gehen vom Hotel aus in ca. 7 Minuten über die Friedrichstraße in Richtung Spree, vorbei am Melia Hotel – also kurz vor der Weidendammbrücke – geht es rechts in die Straße „Am Weidendamm“ an der Spree entlang Richtung Museumsinsel. Auf der rechten Seite – unmittelbar nach dem Melia Hotel – liegt das Verbändehaus.

### Anfahrt

#### **Bahn- und Buslinien:**

Ab Flughafen Tegel: 128er Bus bis Kurt-Schumacher-Platz, dann mit der U6 bis S+U-Bhf. Friedrichstraße.

Ab Flughafen Schönefeld: direkt mit dem Regionalzug bis S-Bahnhof Friedrichstraße.

Ab Hauptbahnhof: alle S-Bahnverbindungen Richtung Osten (1 Station).

Einen **Lageplan** können Sie im Internet unter [bvg.de](http://bvg.de) – Linien, Netz, Karten (auf der linken Seite) – weitere Informationen (auf der rechten Seite) – BVG-Stadtplan – einsehen.

*Wir freuen uns auf Sie!*

