

Lernen von den Vorreitern des technologischen Wandels

Rosenheimer Vertriebsmeeting sieht sich als Impulsgeber

Rosenheim – „Nur Kontakte schaffen Kontakte“ ist das Motto des vor fünf Jahren initiierten Rosenheimer Vertriebsmeetings, einer Veranstaltung von Vertriebsexperten für die marketing- und vertriebsaffinen Entscheidungsträger des regionalen Mittelstandes. Heuer findet das 5. Rosenheimer Vertriebsmeeting am Dienstag, 23. Oktober, ab 18.30 Uhr im Sparkassen-Hochhaus in Rosenheim statt. Mit Heiner Faust, BMW, und Detlev Pätsch, Sixt, stellt man sich der Frage, wie die deutsche Automobilindustrie mit veränderten Vertriebsstrukturen auf die tief greifenden Umwälzungen am Markt reagiert. „Disruption“ (Veränderungen der bisherigen Geschäftsmodelle) ist das Stichwort des Abends, der von Prof. Dr. Eckhard Lachmann, Vizepräsident der Technischen Hochschule Rosenheim, Prof. Dieter Benatzky sowie Markus Hübsch, Vertriebsexperte, ins Leben gerufen wurde. „Gerade in der Autoindust-



Prof. Dr. Eckhard Lachmann, TH Rosenheim.

rie ändert sich durch neue, technologische Entwicklungen wie Autonomes Fahren oder neue Antriebe enorm viel“, so Lachmann. Ob politisch oder technologisch getrieben: In den Auto-Konzernen vollzogen sich disruptive Veränderungen noch schneller als anderswo, teils hätten sie Vorreiter-Charakter für den Mittelstand. Während andere Branchen oft spezielle Zielgruppen ansprechen, sei fast jeder Verbraucher Kunde der Fahrzeugbranche.



Markus Hübsch, Vertriebsspezialist.

FOTOS RE

Professor Dieter Benatzky ergänzt: „Disruption erfordert, dass sich ein Vertrieb neu aufstellt.“ Etwa durch die Abstimmung des persönlichen Verkaufs mit allen Kommunikationskanälen, durch Social Media oder neue Geschäftspartner und Kooperationen.

Die Technische Hochschule bietet für Mitarbeiter regionaler Unternehmen darüber hinaus Seminare in Vertriebskompetenz: Im Jahr 2019 sind dafür zwei Termine angesetzt.

sen