

Deutscher Vertriebsleiter Verkaufsleiter Kongress

2. und 3. April 2009 in München

Der Jour fixe des Vertriebs

Keynote

Prof. Dr. Wolfgang Gerke

Wirtschaftsexperte,
Präsident des Bayerischen Finanz Zentrums

Prof. Dr. Britta Bannenberg

Lehrstuhl für Kriminologie,
Justus-Liebig-Universität Gießen

Dr. Andreas Bauer

Leiter Strategisches Marketing, KUKA Roboter

Christine Bauer-Jelinek

Wirtschaftscoach,
Lehrbeauftragte der Wirtschaftsuniversität Wien

Detlef Dörrié

Geschäftsführer, Aktiv Assekuranz

Prof. Dr. Franz-Rudolf Esch

Direktor des Instituts für Marken- und Kommunikationsforschung,
Justus-Liebig-Universität Gießen

Kai-Uwe Pirweck

Geschäftsführer Vertrieb Deutschland, Zumtobel Licht

Ulf D. Posé

Präsident des Ethikverbands der Deutschen Wirtschaft

Dr. Thomas Schäuble

Vorstand, Badische Staatsbrauerei Rothaus

Albert Schmitt

Managing Director,
Die Deutsche Kammerphilharmonie Bremen

Peter Schreiber

Managementberater und Verkaufstrainer,
Peter Schreiber & Partner

Martin Schyga

Sartorius Mechatronics,
Vice President Marketing and Sales Distribution

Josip Tomasevic

Leiter Konzerneinkauf, CLAAS Gruppe

Jochen Wießler

Director Microsoft Business Solutions,
Microsoft Deutschland

Eckart Witzigmann

Sternekoche



DVS Clubnight



Die DVS Clubnight am ersten Kongresstag



15:00 **Tatort Vertrieb – Korruption erkennen, bekämpfen und vermeiden**

Prof. Dr. Britta Bannenberg, Lehrstuhl für Kriminologie, Justus-Liebig-Universität Gießen

- Korruption aus strafrechtlich-kriminologischer Sicht
- Strategien gegen korruptes Verhalten – Eine Herausforderung für Gesellschaft und Unternehmen
- Typische Täter und korruptionsfördernde Strukturen
- Die wehrhafte Vertriebsorganisation: Compliance und Ächtung von Machtmissbrauch

15:45 Kaffeepause
Besuch der Fachausstellung

16:15 **Aufbau und Steuerung des Großkundenvertriebs in einem globalen Konzern – Erfolgsbeispiel Microsoft**

Jochen Wießler, Director Microsoft Business Solutions, Microsoft Deutschland GmbH

- Die Überführung des Vertriebs von einer horizontalen in eine vertikale Struktur
- Scorecarding und der »Rhythm of the business«
- Transparenz im Vertrieb und ihre Auswirkungen
- Erfolgsfaktoren und Risiken der neuen Struktur

17:00 **Spitzenleistungen von Teams – In der Royal Albert Hall genau so wichtig wie im Vertriebsalltag**

Albert Schmitt, Managing Director, Die Deutsche Kammerphilharmonie Bremen gGmbH

- Kunst und Management auf Top-Niveau: Ein Orchester aus Unternehmern
- Dauerhafte Hochleistung ist nie Zufall
- Den individuellen Unterschied als Chance erkennen und für den Teamerfolg nutzen

17:45 **Zusammenfassung**

18:00 **Ende des ersten Kongresstages**

20:00 **DVS Clubnight**

*Feiern Sie mit uns:
Sie sind herzlich eingeladen
zur DVS-Clubnight
am ersten Kongresstag.
Die Teilnahme – mit Begleitung –
ist in der Kongressgebühr enthalten.*

Programm 2. Kongresstag 03.04.2009

09:00 **Begrüßung: Ursula Heller**

09:05 **Emotional Branding in der Investitionsgüterindustrie – Auf Kopf und Bauch des Kunden zielen**

Dr. Andreas Bauer, Leiter Strategisches Marketing, KUKA Roboter GmbH

- Wie kann man der Herausforderung immer vergleichbarer Produkte und steigendem Wettbewerbsdruck in der Investitionsgüterindustrie begegnen?
- Warum KUKA einer der letzten erfolgreichen deutschen/europäischen Roboterhersteller ist oder: KUKA gegen den Rest der Welt
- Zählen bei B2B wirklich nur Leistungsdaten, Nutzenargumente und der Preis?
- Wie unterstützt die »Emotional Branding«-Strategie von KUKA den Vertrieb?
- Was bewirken starke Marken?

10:00 **7 goldene Regeln für Big Deals**

Peter Schreiber, Managementberater und Verkaufstrainer, Peter Schreiber & Partner

- Patchwork oder Strategie – Wie kann man den Verkaufserfolg bei »Big Deals« managen?
- Die Frage der Fragen: Welches Problem haben Kunden bei der Kaufentscheidung zu einem Großprojekt?
- Die etwas andere Verkaufs-Philosophie bei „Big Deals“
- 7 goldene Regeln für Ihren Verkaufserfolg



Prof. Dr. Wolfgang Gerke
*Wirtschaftsexperte,
Präsident des Bayerischen Finanz Zentrums*

Professor Gerke ist Präsident des Bayerischen Finanz Zentrums in München, Mitglied der Börsensachverständigenkommission und des Börsenrates der Frankfurter Börse sowie Honorarprofessor und akademischer Direktor des Department of Finance der European Business School. Er war außerdem Ordinarius für Bank- und Börsenwesen an den Universitäten Passau, Mannheim und Erlangen-Nürnberg und wissenschaftlicher Leiter der Frankfurt School of Finance & Management.

Prof. Dr. Britta Bannenberg
Lehrstuhl für Kriminologie, Justus-Liebig-Universität Gießen



Seit Anfang 2008 ist Britta Bannenberg Professorin für Kriminologie an der Universität in Gießen. Zuvor war sie mehrere Jahre Professorin für Kriminologie, Straf- und Strafvollzugsrecht an der Universität in Bielefeld. Ihre Forschungsschwerpunkte sind neben Gewaltdelinquenz und Kriminalprävention insbesondere die Bereiche Korruption und Wirtschaftskriminalität. Hier gehört sie zu den gefragtesten Experten und Buchautoren.

Dr. Andreas Bauer
Leiter Strategisches Marketing, KUKA Roboter



Dr. Andreas Bauer ist seit über 15 Jahren in führenden Positionen in den Bereichen Marketing und Vertrieb in der Investitionsgüterbranche tätig. Als B2B-Markening-Experte ist er seit 2002 für das Global Branding und die Festlegung der internationalen Marketing-Strategien bei KUKA Roboter verantwortlich.

Christine Bauer-Jelinek
*Wirtschaftscoach und Psychotherapeutin,
Lehrbeauftragte der Wirtschaftsuniversität Wien*



Christine Bauer-Jelinek zählt zu den renommiertesten Wirtschaftsberatern Österreichs und gilt als Expertin für Mechanismen der Macht sowie für Trends in der Entwicklung der Gesellschaft. Sie ist außerdem Leiterin des Instituts für Macht-Kompetenz, Mitglied des wissenschaftlichen Beirats an der Leopold Kohr Akademie und Lehrbeauftragte an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Detlef Dörrle
Geschäftsführer, Aktiv Assekuranz



Detlef Dörrle ist seit 15 Jahren Geschäftsführer der Aktiv Assekuranz Makler GmbH sowie seit 2001 stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Aktiv AG. Darüber hinaus übt er eine Vielzahl ehrenamtlicher Tätigkeiten aus, beispielsweise als Vize-Präsident der IHK München und Oberbayern.

Prof. Dr. Franz-Rudolf Esch
*Lehrstuhl für Betriebswirtschaft und Marketing
Justus-Liebig-Universität Gießen*



Professor Esch ist Direktor des Instituts für Marken- und Kommunikationsforschung, Vize-Präsident des Deutschen Marketing-Verbandes sowie Marketingbeirat so namhafter Unternehmen wie beispielsweise Volkswagen und befasst sich seit mehr als 15 Jahren als Unternehmensberater und Forscher mit den Bereichen Markenmanagement, Kommunikation und Kundenverhalten.

Kai-Uwe Pirweck
Geschäftsführer Vertrieb Deutschland, Zumtobel Licht



Kai-Uwe Pirweck verfügt über langjährige internationale Erfahrung in der Vermarktung insbesondere von immateriellen Produkten. In seiner Position als Geschäftsführer Vertrieb Deutschland verantwortet den gesamten deutschen Vertrieb des international führenden Anbieters für ganzheitliche Lichtlösungen für professionelle Gebäudebeleuchtung.

Ulf D. Posé
Präsident, Ethikverband der Deutschen Wirtschaft



Bereits in den siebziger Jahren ließ sich Ulf D. Posé zum Personalentwickler ausbilden – maßgeblicher Förderer war hierbei Prof. Dr. Rupert Lay, mit dem er 2003 gemeinsam den Ethikverband der Deutschen Wirtschaft gründete. Er ist darüber hinaus Hochschuldozent, Unternehmensberater und erfolgreicher Buchautor.



Dr. Thomas Schäuble,
Vorstand, Badische Staatsbrauerei Rothaus

Nach seiner Zeit als Staatsanwalt in Karlsruhe wechselte Dr. Thomas Schäuble in die Politik, wo er unter anderem als Verkehrs- und später auch als Justiz- sowie als Innenminister von Baden-Württemberg tätig war. 2004 wurde er Vorstand der landeseigenen Badischen Staatsbrauerei Rothaus.



Albert Schmitt
*Managing Director,
Die Deutsche Kammerphilharmonie Bremen*

Vor genau zehn Jahren leitete der Kontrabassist der Deutschen Kammerphilharmonie Bremen, Albert Schmitt, in seiner neuen Funktion als Managing Director die strategische Neuausrichtung des Orchesters ein und führte es an die Weltspitze. Der studierte Musiker ist seit 1986 Gesellschafter des Orchesters und war dort zwischenzeitlich als dessen PR-Manager sowie als General Manager tätig. Unter anderem erhielt er 2008 den Sonderpreis des Deutschen Gründerpreises.



Peter Schreiber
*Managementberater und Verkaufstrainer,
Peter Schreiber & Partner*

Peter Schreiber ist Unternehmensberater und Lehrbeauftragter an der Hochschule Mannheim, Fakultät für Wirtschaftsingenieurwesen. Der Betriebswirt und gelernte Verkaufsleiter mit 12-jähriger »Lehrzeit« berät und trainiert seit zwanzig Jahren Verkaufsorganisationen großer Investitionsgüter-Hersteller und Dienstleister im B2B.



Martin Schyga
*Vice President Marketing and Sales Distribution,
Sartorius Mechatronics*

Nach der Ausbildung zum Gymnasiallehrer entschied sich Martin Schyga für eine Karriere in Vertrieb und Marketing. Diese führte ihn über Stationen als Industriekaufmann und später als Produktmanager bei namhaften deutschen Mittelständlern bis hin zu seiner heutigen Position.



Josip Tomasevic
Leiter Konzerneinkauf, CLAAS Gruppe

Seit 2004 leitet Josip Tomasevic den Konzerneinkauf der CLAAS Gruppe und verantwortet die Gesamtkoordination aller gruppenweiten, strategischen Beschaffungsaktivitäten. Zuvor war er mehrere Jahre Leiter Zentrale Beschaffung bei Gildemeister. Darüber hinaus ist er Mitglied des BME Bundesvorstandes (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.).



Jochen Wießler
Director Microsoft Business Solutions, Microsoft Deutschland

Jochen Wießler ist Leiter der Unternehmenssoftware-Sparte innerhalb von Microsoft Deutschland und verfügt über langjährige Management-Erfahrungen im direkten und indirekten Vertrieb. Er begann seine Karriere 1993 als Pre-Sales Consultant. Später bei Microsoft war er zunächst als Produkt Manager tätig, gefolgt von vertrieblischen Aufgaben als Alliance Manager für Accenture und Sales Manager für Großkunden.



Eckart Witzigmann
Sternekoch

Als der französische Restaurantführer Gault Millau Eckart Witzigmann 1994 zum »Koch des Jahrhunderts« kürte, reihte er sich in die Riege der größten lebenden Köche ein. Das legendenumwobene Aubergine in München gilt nach wie vor als die Keimzelle des deutschen Küchenwunders und erhielt als erstes Restaurant außerhalb Frankreichs drei Michelin-Sterne. Heute ist seine außergewöhnliche Expertise als Berater rund um den Erdball gefragt und geschätzt.