



Optimieren die Vertriebswege: Ingo Lorscheid (l.) und Ralf D. Scholz vom Handelsvertreterverband Köln Bonn Aachen

Suchen, finden und verkaufen

Was nützt das beste Produkt, wenn es nicht vermarktet wird? Erst professioneller Vertrieb lässt Hersteller und Lieferanten die Früchte ihrer Arbeit ernten. Aber wer kann die Ware optimal an den Mann bringen? Antworten weiß der Handelsvertreterverband (HVV) Köln Bonn Aachen.

Mehr als ein Drittel aller Waren-geschäfte mit 200 Milliarden jährlichem Warenwert wird in Deutschland über Handelsvermittler abgewickelt. „Hinzu kommt der ständig steigende Bedarf an professionellen Vermittlern im europäischen und weltweiten Raum, der nationale Handelsvertreter wird immer mehr zum globalen Vermittler“, sagt Ralf D. Scholz. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur und Handelsrichter spricht als Vorsitzender des HVV Köln Bonn Aachen. Dessen 850 Mitglieder bilden einen starken der 13 Regionalverbände der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb – kurz CDH.

Zusätzlich ist Scholz aber auch Vizepräsident des 1953 gegründeten, übergeordneten Weltverbands IUCAB (*Internationally United Commercial Agents and Brokers*).

Fachwissen und Erfahrung stärken beide Seiten

„Unser Motto ist ‚Wir helfen weiter‘“, ergänzt Rechtsanwalt Ingo Lorscheid, Hauptgeschäftsführer des HVV Köln Bonn Aachen. „Und das verstehen wir nicht als Einbahnstraße“. Sondern als konkretes Angebot an alle Unternehmer,

die professionelle Vertriebswege für ihre Waren suchen. „Natürlich muss man genau schauen, welche Art des Vertriebs für Produkte und Firmen die richtige ist. Aber überall da, wo eine hausinterne Verkaufsorganisation an ihre Grenzen stößt oder gar nicht sinnvoll ist, kommt der Handelsvertreter ins Spiel“.

Der HVV macht sich zum Bindeglied zwischen seinen Vertretern und der Firmenwelt. Man kennt fast alle Mitglieder persönlich. Deshalb können ihr Portfolio, ihre Stärken und Alleinstellungsmerkmale hervorragend eingeschätzt und Kontakte passgenau vermittelt werden. So findet zusammen, was zusammen gehört. Die geballte Expertise mit Fachwissen und jahrelanger Erfahrung im Hintergrund hilft in allen Fachbereichen. Zum Beispiel dann, wenn ausländische Handelsrechte oder Vorschriften zu beachten sind. „Vertragsrechtliche und steuerliche Fragen betreffen ja nie nur den Handelsvertreter, sondern immer beide Seiten“, betont Ingo Lorscheid.

Come into Contact – und mach' gute Geschäfte

Damit es überhaupt zu einer glücklichen Symbiose kommen kann, beschreibt das Tandem IUCAB, CDH und HVV

Köln Bonn Aachen modernste Wege: Zum Beispiel die internationale Online-Datenbörse unter www.come-into-contact.com. Hier finden Hersteller geeignete Handelsvertreter und umgekehrt. Detaillierte Selektions-Möglichkeiten berücksichtigen die individuellen Suchkriterien. Über die reine Suche hinaus können Angebote geschaltet werden. Zu günstigen Konditionen werden so optimal passende Partner zusammengeführt. „Mit dieser international anerkannten, globalen Datenbank fördern wir aktiv die Geschäftsbeziehungen zwischen IUCAB-Handelsvertretern und Herstellern wie Lieferanten in der ganzen Welt“, freut sich Ralf D. Scholz. Innerhalb Europas sind Deutschland mit allein 11.000 Handelsvertretern, Österreich, Schweden und Zypern schon freigeschaltet, Dänemark, Frankreich, Griechenland, Italien, Norwegen, die Schweiz und Spanien werden unmittelbar folgen. ■

**Handelsvertreterverband
Köln Bonn Aachen e. V.
Ralf D. Scholz, Vorsitzender
Ingo Lorscheid, Hauptgeschäftsführer
Tel.: 0221 / 16056-0
i.lorscheid@cdhkoeln.de
www.cdhkoeln.de**