

Abseits ausgetretener Trampelpfade

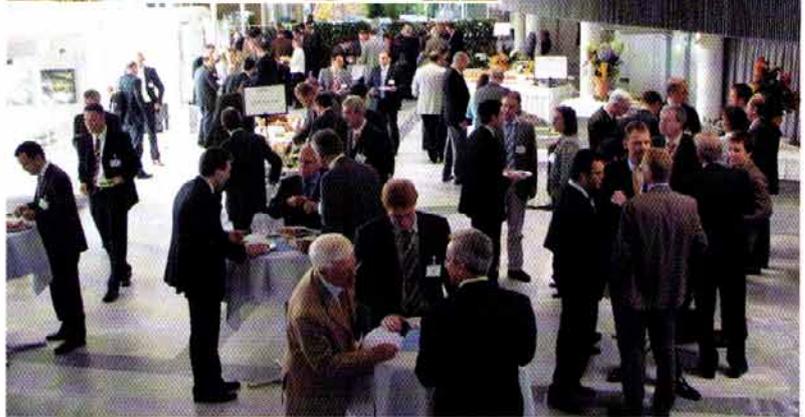
► **Die jährliche Veranstaltung des Stuttgarter PBS-Tag, seit Jahren gemeinsam vom Magazin boss sowie der Unternehmensberatung Management Partner durchgeführt, gehört in der PBS-Branche inzwischen zu den so genannten „must haves“. Interessante Themen sowie die Möglichkeit des Netzwerkers prägen diesen Tag. In diesem Jahr trifft man sich am 18. Oktober im Congress Center Sindelfingen – gleich um die Ecke bei Stuttgart. ◀**

Das Motto über dem diesjährigen Stuttgarter PBS-Tag gibt bereits eindeutig die Richtung vor: „Kunden verwalten, Zukunft gestalten – Marktbearbeitung abseits ausgetretener Trampelpfade“ haben die Veranstalter den Tag überschrieben und bieten am 18. Oktober im Congress Center Sindelfingen einen Themen-Mix an, der neue Wege der Geschäftsanbahnung aufzeigen wird. So genannte Matchmaking-Programme oder die weltumspannende Plattform der World Trade Center Association (WTC) sind nur zwei der Beispiele, die intensiver beleuchtet werden. Der Internet-Marktplatz Mercateo, speziell auf mittelständische gewerbliche Kunden zugeschnitten, ist ein weiterer interessanter – bislang in der PBS-Branche aber noch wenig genutzt – Ansatz für zusätzliche Umsätze.

Begrenzte Teilnehmerzahl
Die Frage der Erwartungshaltung einer großen (halb)-öf-



■ **Der Stuttgarter PBS-Tag gilt seit Jahren als Treffpunkt des Who-is-who der Branche – und bietet den Teilnehmern als besonderen Mehrwert auch noch interessante Themen.**



fentlichen Einkaufsorganisation an Handel wie Hersteller der Bürowirtschaft wird ein weiteres Thema dieser Veranstaltung sein. Kundenbearbeitung am Beispiel eines Herstellers, der aufgrund seines Sortimentes im Spannungsfeld zwischen direktem Objektgeschäft auf der einen und Fachhandelsvertrieb auf der anderen Seite („one face to the customer“) steht, stellt die Frage in den Mittelpunkt, ob ein solcher Spagat auf die Dauer für einen Lieferanten überhaupt aushaltbar ist. Bestehende Kunden zu verwalten und diese damit dauerhaft zu erhalten ist für das Überleben im Wettbewerb wichtig, reicht aber längst nicht mehr aus. Zukunft gestalten kann nur derjenige, der bereit ist, intensiv nach Chancen abseits ausgetretener Pfade zu suchen.

Dieser Aufgabe stellt sich der Stuttgarter PBS-Tag 2007 mit einer Reihe überraschender Themen und Referenten, die aber die eine Fragestellung eint: Wie und wo lassen sich neue Geschäftsplattformen finden und zum wohl verstandenen eigenen Vorteil nutzen? Der Stuttgarter PBS-Tag findet am 18. Oktober von 10 bis 17 Uhr im Congress Center Sindelfingen statt. Weitere Infos sowie die Anmeldeunterlagen finden sich im Internet unter www.pbstag.de. **El** ◀

Fazit:

Industrie wie Handel setzen beim Vertrieb auf bekannte wie eingespielte Vertriebswege und können so ihr Geschäft weitgehend planbar gestalten. Die Option auf neue Erfolge ist damit aber vergeben.