



## Mandat-Vortragstermine

- |                        |   |  |
|------------------------|---|--|
| 6. Oktober 2022        | ✓ | <p>Podiumsdiskussion, Finanz und Wirtschaft Forum<br/>„Wachstum – Der Nährboden für erfolgreiche Unternehmer“<br/>Rüschlikon, Schweiz<br/><a href="#">Prof. Dr. Guido Quelle</a></p>   |
| 27. Oktober 2022       | ✓ | <p>Vortrag „Überall nur noch Krise –<br/>Was können wir jetzt überhaupt noch gestalten?“<br/>Bundesverband Deutscher Mittelstand, Senatstreffen, Berlin<br/><a href="#">Prof. Dr. Guido Quelle</a></p>                                       |
| 8. – 10. November 2022 | ✓ | <p>Interviewgast „Beyond Thought Leadership“,<br/>Miami, USA<br/><a href="#">Prof. Dr. Guido Quelle</a></p>  |
| 15. November 2022      | ✓ | <p>Digitaler Vortrag, „Überall nur noch Krise –<br/>Was können wir jetzt überhaupt noch gestalten?“,<br/>IKW Industrieverband Körperpflege- und Waschmittel e.V.<br/><a href="#">Prof. Dr. Guido Quelle</a></p>                              |
| 25. November 2022      | ✓ | <p>Gastvortrag „Sie sind Marke, ob Sie es wollen oder nicht!“<br/>unternehmensinterne Veranstaltung, Wilhelmshaven<br/><a href="#">Prof. Dr. Guido Quelle</a></p>  |
| 30. November 2022      | ✓ | <p>Impuls zur aktuellen Wirtschaftssituation mit Blick auf den Mittelstand,<br/>Bundesverband Mittelstand, Senatssitzung, Hannover<br/><a href="#">Prof. Dr. Guido Quelle</a></p>  |
| 12. Dezember 2022      | ✓ | <p>Vorstellung der Ergebnisse der Arbeitsgruppe<br/>„Wertschätzung des Mittelstands in der Gesellschaft“<br/>Sitzung der MIT-Kommission Wirtschaft / Innovation / Forschung / Bildung, Berlin<br/><a href="#">Prof. Dr. Guido Quelle</a></p> |
| 22.-23. März 2023      | ✓ | <p>Gastgeber des Seeon Summit<br/><a href="#">Prof. Dr. Guido Quelle</a></p>   |
| 25. April 2023         | ✓ | <p>Bundesverband Dentalhandel<br/>Vortrag von <a href="#">Fabian Vollberg</a><br/>„Vertrieb im Veränderungswettbewerb“</p>   |
| 9. Juni 2023           |   | <p>Finale Ergebnisse der Arbeitsgruppe<br/>„Wertschätzung des Mittelstands in der Gesellschaft“<br/>Sitzung der MIT-Kommission Wirtschaft / Innovation / Forschung / Bildung, Berlin<br/><a href="#">Prof. Dr. Guido Quelle</a></p>          |
| 6. – 8. September 2023 |   | <p>Gastgeber des 20. Internationalen Marken-Kolloquiums<br/>Kloster Seeon, Chiemgau<br/><a href="#">Prof. Dr. Guido Quelle</a></p>   |

Editorial

CEO-TIPP

Marke

Vertrieb &  
Expansion

Internationales  
Marken-Kolloquium

Veranstaltungen &  
Veröffentlichungen

Mandat-Intern

# Vertrieb im Verdrängungswettbewerb

von Fabian Vollberg

Der Markt in der Dentalbranche wandelt sich: Der Preisdruck steigt und zugleich ändern sich die Bedürfnisse der heterogenen Kundenstruktur im Direktvertrieb und Handelsvertrieb. Wenngleich sich die Wettbewerber auf Augenhöhe begegnen, herrscht ein Kampf um Marktanteile – ein wirksamer Vertrieb wird also wichtiger denn je.

Vor diesem Hintergrund hielt Fabian Vollberg den Vortrag „Vertrieb im Verdrängungswettbewerb – Wie Sie Ihren Wettbewerb erfolgreich aus dem Feld schlagen“ beim Branchentreff des Bundesverbandes Dentalhandel e. V. in Leipzig. Dieser war gespickt mit der Erfahrung einer Vielzahl von Vertriebs- und Strategieprojekten und enthielt konkrete Ansatzpunkte dazu, das eigene vertriebliche Vorgehen zu hinterfragen und zu schärfen. Wesentliche Botschaften:

- o Ein starker Vertrieb ist mit die stärkste und wichtigste **strategische Ressource**, über die ein Unternehmen verfügt. Der persönliche Vertrieb ist noch lange nicht tot. Im Gegenteil, wenn er sich zeitgemäß weiterentwickelt.
- o Drei Erfolgsfaktoren im Zusammenspiel zwischen Unternehmen und ihren Kunden: **Einfachheit, Gesamtlösungen, Vertrauen**. Vertrauen geht über Marke und über Menschen – gerade im B2B-Bereich.

o Kaum ein Unternehmen hat etwas, das den Namen **„Vertriebsstrategie“** verdient. Die meisten erfolgreichen Unternehmen setzen sich damit auseinander, wie man den Markt bestmöglich bearbeitet – tasten aber immer nur Teile dessen ab, was in seiner Gesamtheit eine wirkungsvolle Vertriebsstrategie ist.

o Erst die **konsequente Realisierung** einer starken Vertriebsstrategie führt zu Vertriebserfolg – dies aber auch in umkämpften Märkten.

Neben Fabian Vollberg referierten unter anderem Prof. Christoph Benz (Präsident Bundeszahnärztekammer), Isabel Grupp (Geschäftsführende Gesellschafterin Plastro Mayer GmbH) und Prof. Dr. Henrik Streeck (Direktor Bonner Institut für Virologie), die mit ihren Vorträgen den rund 130 Teilnehmern neue Impulse gaben. Werthaltige Gespräche, einwandfreie Organisation und ein starkes Lineup machten diese Veranstaltung rundum zu einem Erfolg.





## Veröffentlichungen

Lesen Sie aktuelle kostenfreie Veröffentlichungen zu wachstumsrelevanten Themen:

[„Wachstumsorientierte Vertriebsstrategien“](#) – KMU-Magazin, Ausgabe 3/2023

[„Wer kooperiert, verliert?! – eine kritische Betrachtung“](#) – DIE NEWS, Ausgabe 1/2/2023

[„Zum Umgang mit Krisen und Risiken“](#) – KMU-Magazin, Ausgabe 1/2/2023

[„Erfolg mit Freude am Kochen: Die Rommelsbacher ElektroHausgeräte GmbH stellt die Weichen für die Zukunft“](#) – KMU-Magazin, Ausgabe 9/2022

[„Strategie? Marke? Jetzt? Ja!“](#) – KMU-Magazin, Ausgabe 7/8/2022

[„Wachstum durch Strategierealisierung“](#) – KMU-Magazin, Ausgabe 6/2022

[„Homeoffice als Wachstumsbremse“](#) – KMU-Magazin, Ausgabe 5/2022

[„Digitalisierung ohne Strategie ist nicht hilfreich“](#) – DAS BRANCHEN forum, Ausgabe 4/2022

Alle aktuellen Fachartikel finden Sie auf unserer [Website](#).

