

Risiken erkennen und Chancen aktivieren

Milliardengrab Technischer Vertrieb?

Es ist ein Appell an unsere Unternehmen, sich systematisch um ihr unbewusst verschenktes Vertriebspotenzial zu kümmern. Um inmitten der globalen Angebotsflut nachhaltig konkurrenzfähig zu bleiben, müssen selbst die marktführenden Spitzenreiter ihre Vertriebe kontinuierlich und intensiv fördern und weiterentwickeln.

Dabei ist das Buch weit mehr als ein Ratgeber: Es ist eine Leitlinie für alle, die im Vertrieb tätig sind und die Ambition haben, ihre Vertriebs-erfolge nicht im Kontext unsicherer Konjunkturprognosen zu bewerten, sondern systematisch und planbar zu gestalten. Ulrich Dietze lädt ein, sich mit den drei entscheidenden Faktoren – Prozesse, Tools und Fähigkeiten – intensiv auseinanderzusetzen, um das Vertriebsteam, wie eine Profimannschaft im Sport, zu einem Spitzenreiter zu machen.

Gerade heute lässt sich mit den Möglichkeiten von Digitalisierung und KI der Aufbau einer zukunftsorientierten, ressourcenschonenden und skalierbaren Vertriebskultur planen und systematisch umsetzen.



■ Milliardengrab Technischer Vertrieb?
Risiken erkennen und Chancen aktivieren
Ulrich Dietze
Gabal Verlag, 2024
224 Seiten, 32,00 EUR
ISBN: 978-3-96739-183-1

Chinas Mittelstandswunder – und wie uns neues Wachstum für Deutschland gelingt

Wirtschaftserwachen

60% der Wirtschaftsleistung und 70% der technologischen Innovationen Chinas werden von mittelständischen Unternehmen geleistet. Doch wer sind die neuen Hidden Champions und Weltmarktführer von morgen, welche Ziele verfolgen sie global und was hat das mit unserer Zukunft zu tun?



Fabian Hänle schließt Wissenslücken und hilft, den chinesischen Mittelstand als Global Player richtig einschätzen und verstehen zu können. Er analysiert das chinesische Mittelstandswunder und zeigt, welche wirtschaftlichen Möglichkeiten sich daraus für Deutschland ergeben. Das Buch des Chinaexperten ist für wirtschaftlich und zeitgeschichtlich Interessierte eine spannende Lektüre. Fundiert und mit autobiografischen Beispielen erläutert es den prosperierenden chinesischen Mittelstand und setzt diesen in Beziehung zur wirtschaftlichen Zukunft Deutschlands und Europas. Aus seiner als CEO in China gewonnenen Erfahrung und seinem Verständnis für die chinesische Kultur und Mentalität leitet der Autor praktische Konsequenzen ab.

■ Wirtschaftserwachen
Chinas Mittelstandswunder – und wie uns neues Wachstum für Deutschland gelingt
Fabian Hänle
Gabal Verlag 2024
288 Seiten, 34,90 EUR
ISBN: 978-3-96739-178-7

Wie unsere Zukunft verkauft wird

Klimahandel

Seit über einem halben Jahrhundert wissen wir um die Auswirkungen von Umweltzerstörung und Klimawandel. Zwar häufen sich internationale Umwelt- und Klimakonferenzen, doch warum handeln wir nicht konsequent? Der Meteorologe, Ozeanograf und Klimaforscher Mojib Latif wendet

sich in seinem neuen Buch der Frage zu, warum unsere Welt trotz besseren Wissens weiter an dem Ast sägt, auf dem sie sitzt. Latif, Seniorprofessor an der Christian-Albrechts-Universität Kiel und am Helmholtz-Zentrum für Ozeanforschung Kiel, stellt die unbequemen Fragen nach dem Versagen der Politik und den Interessen mächtiger Konzerne, die von dieser Entwicklung profitieren. Die zentrale These dieses Buchs ist ebenso klar wie dringlich: Der Klimawandel ist zum verhängnisvollen Verhandlungsobjekt geworden. Nur wenige gewinnen dabei – zahllose verlieren. Doch es gibt Hoffnung: Die Zukunft nachfolgender Generationen kann gerettet werden, wenn wir uns auf globale Zusammenarbeit besinnen sowie Wohlstand und Nachhaltigkeit in Einklang bringen.



■ Klimahandel
Wie unsere Zukunft verkauft wird
Mojib Latif
Verlag Herder 2024
224 Seiten, 22,00 EUR
ISBN: 978-3-451-39585-7

KOLUMNE: NEUES AUS DEM VAA



„VAA next“ bringt Leistungen für Mitglieder

Welchen Mehrwert bietet der VAA? Welche Leistungen nutzen die rund 30.000 VAA-Mitglieder? Dies sind nur zwei von vielen Fragen, die im letzten Jahr knapp 40 VAA-Mitgliedern in drei Onlineworkshops gestellt wurden. Aufgeteilt nach Alters- bzw. Fokusgruppen haben die Mitglieder offen gesagt, was sie vom Verband erwarten. Dabei standen Themen, die in der Wahrnehmung der Mitglieder noch nicht umfassend als Leistungsangebot vorhanden sind, im Mittelpunkt der Diskussion.

Je nach Altersgruppe unterscheiden sich die Interessen der VAA-Mitglieder an den Verbandsleistungen. Zur jüngsten Fokusgruppe gehörten Mitglieder, die kurz vor dem Berufseinstieg stehen oder gerade ihr erstes Arbeitsverhältnis gestartet haben. Diesen bietet der VAA Informationen zu Bewerbungsverfahren, Workshops zum ersten Anstellungsvertrag und den Zugang zum VAA-Bewerbungsnetzwerk, sagt VAA-Geschäftsführer Christian Lang, der gemeinsam mit Thomas Spilke aus dem Berliner VAA-Büro das Projekt „VAA next“ zur Neuausrichtung des Verbands und zur Schärfung des Verbandsprofils betreut.

Junge Berufstätige, die zweite Fokusgruppe, interessieren sich z. B. für Gehaltsentwicklungen in den Unternehmen. Hier bietet der VAA mit der



Einkommensumfrage und den daraus gewonnenen fundierten Daten eine sehr gute Unterstützung. Auch das Netzwerk, das insbesondere über die VAA-Communities in den Unternehmen geboten wird, sei für diese Mitglieder wichtig, sagt Lange. In der dritten Fokusgruppe waren überwiegend VAA-Mitglieder mit großer Berufserfahrung und Mandatsträger. „Sie schätzen die rechtliche Unterstützung des VAA“, ergänzt Spilke, „sei es bei individuellen Problemen oder als Gremium Betriebsrat beziehungsweise Sprecherausschuss.“

Bei der Auswertung der Antworten standen vor allem die Themen im Vordergrund, mit denen sich der Verband aus Sicht der Befragten noch nicht genug beschäftigt. Hieraus sind fünf Handlungsfelder entwickelt worden, in denen das Angebot für die Mitglieder geprüft und gezielt ergänzt werden soll: Beratung und Unterstützung, fundierte Informationen, eine Vernetzung von Mitgliedern und eine sichtbare Lobbyarbeit des VAA sind die Kernpunkte.

Werden Sie jetzt Mitglied im VAA und erhalten Sie CHEManager im Rahmen der Mitgliedschaft kostenlos nach Hause zugestellt.

Der VAA ist mit rund 30.000 Mitgliedern der größte Führungskräfteverband in Deutschland. Er ist Berufsverband und Berufsgewerkschaft und vertritt die Interessen aller Führungskräfte in der chemischen Industrie, vom Chemiker über die Ärztin oder die Pharmazeutin bis zum Betriebswirt.



WILEY

ACHEMA2024

Save the date!

Besuchen Sie uns
auf der Achema
10.–14. Juni 2024
Foyer 4.1, Stand A31

Innovative Ideen

Die Achema ist Wegweiser und Impulsgeber für die international vernetzte Prozessindustrie.

CHEManager ist die führende Branchenzeitung für die Chemie- und Life-Sciences-Industrien in der DACH-Region.

In dieser Achema-Ausgabe des CHEManager beleuchten wir die aktuellen Top-Themen der Prozessindustrie. In unseren Newslettern stellen wir viele der technischen Innovationen vor, die auf diesem für die Chemie- und Pharmaindustrie richtungsweisenden Event präsentiert werden.

Kommen Sie auf unseren Messestand und diskutieren Sie mit uns bei einer guten Tasse Kaffee von unserem Barista!

www.chemanager-online.com



Jetzt Newsletter abonnieren!

