

## Pressemitteilung

### **Der Schweizer Franchise Verband wird zu swiss distribution**

**Der Schweizer Franchise Verband setzt neue Akzente und positioniert sich neu als swiss distribution – licensing franchising agency. swiss distribution will Vertriebsthemen in seiner ganzen Breite vertiefen und wird künftig neben Franchising auch weitere integrierte Vertriebsmodelle wie Agentur, Lizenz oder z.B. den Alleinvertrieb im Fokus haben.**

#### **Wieso swiss distribution**

Die letzten Jahre haben aufgezeigt, dass sich Firmen vermehrt nicht mehr nur auf eine Vertriebsstrategie alleine festlegen, sondern sich durchaus neben Franchising auch anderer Formen des integrierten Vertriebs bedienen, um nachhaltig zu wachsen.

Die Gründe für das eine oder andere Vertriebssystem können vielschichtig sein: Entweder will man als Systemgeber dem Vertriebspartner mehr Rechte und Freiheiten einräumen, oder gerade nicht.

Eine inhaltliche Öffnung des Verbandes über Franchising hinaus erwies sich als naheliegend, da integrierte Vertriebsmodelle gleich gelagerte Themenbereiche haben. swiss distribution will hier ansetzen und die Diskussion über integrierte Vertriebssysteme fördern.

#### **Richtig planen**

Die Wahl der richtigen Vertriebsstrategie ist zukunftsweisend für jedes Unternehmen, das seine Marke erfolgreich positionieren und den eigenen Markt gezielt erobern möchte. Dabei empfiehlt es sich, die Vertriebsstrategie sorgfältig vorzubereiten und ohne Vorurteile Auslegeordnungen zu machen. Entscheidend ist, was die Geschäftstätigkeit vorsieht und nicht, welches System am besten tönt.



swiss distribution soll hier Anlaufstelle für Unternehmer, Vertriebsmanager und weitere interessierte Personen und Institutionen sein und inspirieren. swiss distribution will darüber hinaus zur Ausbildung zukünftiger Vertriebsmanager beitragen und arbeitet gezielt mit entsprechenden Bildungsinstitutionen zusammen.

### **KMU's fördern**

Mit einem bekannten Brand eine Selbstständigkeit zu beginnen, hat seinen eigenen Reiz. Swiss Distribution möchte aufzeigen, dass man auch als Vertriebsnehmer eines bekannten Brands Geld verdienen kann, ohne sich selbst über das Konzept und die Markenpositionierung Gedanken machen zu müssen. swiss distribution hat zum Ziel, das Unternehmertum zu stärken. Dazu Rainer Jöhl, neuer Präsident von swiss distribution, und CEO von RE/MAX Switzerland: *«Der Verband unterstützt KMU's in der Optimierung der Vertriebsorganisation».*

### **Was tut der neue Verband?**

swiss distribution fördert die Diskussion unter Mitgliedern bei allen Fragen rund um den integrierten Vertrieb und setzt sich zusammen mit Ausbildungsstätten für die Aus- und Weiterbildung von Vertriebsexperten ein. Themen wie Nachhaltigkeit in der Unternehmensführung sind ebenfalls auf der Agenda von swiss distribution.

### **Verbandsorganisation**

Der Verband erhält im Vorstand - neben dem bereits bewährten Team mit McDonald's Suisse vertreten durch Thomas Mosimann und RE/MAX Switzerland vertreten durch Rainer Jöhl - starken Zuwachs mit Coca-Cola HBC Schweiz AG vertreten durch Martin Kathriner, Läderach (Schweiz) AG vertreten durch Marco Heyn, und Valora Schweiz AG vertreten durch Pierre-André Konzelmann. Das Präsidium übernimmt Rainer Jöhl, CEO von RE/MAX Switzerland. Die Geschäftsführung wird durch Dr. Christoph Wildhaber und neu Melanie Käser zusammen mit Barbara Kehl geführt.

### **Noch Fragen? Bitte wenden Sie sich an:**

swiss distribution

**Dr. Christoph Wildhaber oder Melanie Käser, Geschäftsleitung**

Stockerstrasse 38, CH – 8002 Zürich

+41 44 208 25 55

[distribution@swissdistribution.org](mailto:distribution@swissdistribution.org)

[www.swissdistribution.org](http://www.swissdistribution.org)