VTH-Jahrestagung: KI, Vertrieb und Industriepartnerschaft

Artikel vom **1. Oktober 2026**
Veranstaltungen

Der VTH Verband Technischer Handel e.V. stellte bei seiner Jahrestagung in Leipzig die Rolle des Technischen Handels als Industriepartner in den Mittelpunkt. Themen waren KI im Vertrieb, Preisgestaltung, Neukundengewinnung, Regulierung und neue Formen der Zusammenarbeit.

Geschäftsführerin Nadine Lorenz gratuliert der Delegation von Tubigomma Deregibus srl zur Auszeichnung »Lieferant des Jahres 2026«. (Bild: VTH / Kollaxo)

Wie kann der Technische Handel Industriekunden künftig gezielter unterstützen? Diese

Frage stand im Zentrum der Jahrestagung des VTH Verband Technischer Handel e.V. am 24. und 25. September 2026 in Leipzig. Unter dem Motto »TECHNIK. GROSS. HANDELN.« diskutierten mehr als 150 Teilnehmende aus Handel und Industrie über künstliche Intelligenz im Vertrieb, Preisgestaltung, Neukundengewinnung und strategische Unternehmensentwicklung. Auch regulatorische Anforderungen und die weltwirtschaftliche Lage gehörten zum Programm. Die Veranstaltung verband praktische Anwendungen mit einem Blick auf die Entwicklung der Branche. Zum Auftakt zeigte ein Workshop, wie KI im Vertriebsalltag eingesetzt werden kann. Am zweiten Tag ordneten acht Referentinnen und Referenten aktuelle Herausforderungen und neue Geschäftsmöglichkeiten ein. **Leistungen für Industriekunden sichtbar machen** Parallel zur Mitgliederversammlung trafen sich die 23 Qualitätspartner, ein Kreis von Industrieunternehmen, die mit dem Technischen Handel zusammenarbeiten. Ein Schwerpunkt war das Branchenmarketing unter dem Leitgedanken »Damit Industrie läuft.« Der Verband will anhand konkreter Praxisgeschichten deutlicher zeigen, welchen Beitrag Technische Händler für ihre Kunden leisten: Sie beschaffen technische Produkte, beraten bei deren Auswahl und unterstützen industrielle Abläufe mit Dienstleistungen. Mitglieder und Industriepartner sollen sich aktiv an dieser Darstellung beteiligen. Auf der Mitgliederversammlung besprachen der Vorsitzende Mario Ernst und Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus mit den Mitgliedern die Verbandsarbeit. **Tudertechnica als Lieferant des Jahres ausgezeichnet** Für Industriekunden hängt eine verlässliche Versorgung auch von der Zusammenarbeit zwischen Handel und Herstellern ab. Daher wurde erneut ein »Lieferant des Jahres« ausgezeichnet. Grundlage war die 42. Mitgliederbefragung, die sich diesmal auf technische Schläuche aus Elastomeren konzentrierte. Die Händler bewerteten ihre Lieferanten nach sieben Kriterien, darunter Produktqualität, Lieferservice, Vertriebsunterstützung und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Den ersten Platz belegte die Tubigomma Deregibus srl aus Saccolongo in Italien mit ihrer Marke Tudertechnica. Das Unternehmen erreichte 3,59 von vier möglichen Punkten und erzielte in fünf der sieben Kategorien den höchsten Wert. Semperit folgte mit 3,43 Punkten auf Platz zwei. Den dritten Rang belegte die Norres Baggerman Group mit 3,40 Punkten. **Nachwuchs im Technischen Handel geehrt** Qualifizierte Beschäftigte sind eine wichtige Grundlage für Beratung, Belieferung und Dienstleistungen gegenüber industriellen Kunden. Mit dem Ausbildungspreis »TOP-Azubi des Jahres« wurden deshalb auch in Leipzig erfolgreiche Nachwuchskräfte aus Mitgliedsunternehmen gewürdigt. Für den Wettbewerb gingen 26 Anmeldungen aus zwölf Unternehmen ein. Ausgezeichnet wurden Felix Schöfl von KAINDL Technischer Industriebedarf in Leonding, Österreich, und Lia Joy Seider von albw Handels in Waghäusel. Schöfl schloss seine Ausbildung zum Großhandelskaufmann mit Auszeichnung ab; Seider überzeugte in ihrer Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik. Beide erhielten eine Urkunde, eine Trophäe und jeweils 500 Euro. Ein Sonderpreis ging an Emma ten Lohuis, die bei G. Elsinghorst Stahl und Technik in Bocholt zur Kauffrau im E-Commerce ausgebildet wurde.

Hersteller aus dieser Kategorie

© 2025 Kuhn Fachverlag