

Das war die CDH Informations- und Vermittlungsbörse | „Branchentreffpunkt Foodservice-Markt Deutschland“ am 07.02.2018 auf der INTERGASTRA

Am 07.02.2018 zeigte der CDH Mitte wieder einmal seine Kompetenz, Vertreter einzelner Branchen zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort zusammenzubringen.

In Kooperation mit der Erfa FoodService organisierte unser Verband die CDH Informations- und Vermittlungsbörse als „Branchentreffpunkt Foodservice-Markt Deutschland in Stuttgart. Welcher Ort konnte passender sein als die internationale Fachmesse für Hotellerie und Gastronomie, INTERGASTRA?

Rund 40 interessierte Teilnehmer kamen nach Stuttgart, um zunächst einen Einblick in den deutschen Foodservice-Markt zu erhalten und sich nachmittags mit potenziellen Geschäftspartnern auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Einen guten Gesamteindruck und Überblick über den Foodservice-Markt, innovative Logistikkonzepte und moderne Vertriebsformen gaben drei spannende Impulsvorträge am Vormittag:

- **Foodservice-Markt Deutschland: Strukturen, Fakten, Verhalten**
- **Foodservice-Logistik in Deutschland – Status Quo | Quo vadis?**
- **Was bedeutet Vertrieb 4.0?**

Dass das Thema offensichtlich Potenzial hat, zeigte die anschließende Diskussionsrunde, bei der zahlreiche Fragen gestellt und diskutiert wurden.

Herzstück der Veranstaltung war schließlich unser **Marktplatz Produkt- und Vertriebsvermittlung**, bei dem wir gezielt den Austausch zwischen den einzelnen Branchen fördern wollten.

- Hersteller aus dem In- und Ausland (Food, Beverage, Non-Food)
- Händler, Importeure und Exporteure
- Lebensmittelindustrie und Manufakturen aus Gastronomie und GV (Außer-Haus-Markt)
- Großküchen, Caterer und Systemgastronomen
- selbstständige Vertriebsunternehmer, Handelsvertreter, Sales-Profis, und Existenzgründer

nutzen das „Matchmaking“, um sich untereinander auszutauschen, sich mit potenziellen Geschäftspartnern zu vernetzen und Präsenz zu zeigen. Ergänzend standen unsere Experten vom CDH Mitte und der Erfa FoodService beratend zur Seite und informierten die Teilnehmer im persönlichen Gespräch, auf welche marktspezifischen und rechtlichen Feinheiten es in den Geschäftsbeziehungen ankommt.

Zur Freude der Veranstalter brauchten die Teilnehmer in der Regel wenig Anlauf, um in kleinen, passenden Gruppen zueinander zu finden. Die Gespräche liefen den ganzen Nachmittag über und es fanden sich verschiedene und vielversprechende Konstellationen, aus denen in Zukunft vielleicht noch die ein oder andere Kooperationsmöglichkeit entstehen kann.