

VORSCHAU / Anmeldung

Workshop zum Umdeuten

Der nächste Clubabend ist anders als andere, denn: Der Clubabend am Dienstag, 2. März, ist ein Workshop. Wer dabei ist, erlernt die Technik des Umdeutens - zum Beispiel dafür, die „Krise als Chance“ zu sehen. Geleitet wird der Workshop von Dr. Michael P. Zeising, Inhaber der Unternehmensberatung Dr. Zeising & Team GmbH.



Dr. Michael Zeising leitet den Workshop zum Thema „Umdeutung“.

Der Hagener ist Arzt im Bereich Psychotherapie. Studiert hat er nicht nur Humanmedizin und Psychologie, sondern auch Volks- und Betriebswirtschaftslehre. Seit circa 25 Jahren ist er im Bereich der psychologischen Unternehmensberatung tätig. Im Laufe der Jahre ist Dr. Zeising unter anderem Spezialist im Bereich „Umdeutung“ geworden: Die Besucher des Clubabends lernen, Situationen mit Hilfe des sogenannten „Reframing“-Modells umzudeuten.

> Konkreter Bezug zum Alltag

Nach einer kleinen Vorstellung dieser Methode wird sie von den Teilnehmern zunächst individuell anhand eines konkreten Praxisbeispiels erprobt und dann in Kleingruppen diskutiert. Dabei ist Dr. Zeising wichtig, dass der Praxis-

bezug im Vordergrund steht und jeder einen konkreten Bezug zu seinem Alltag herstellen kann. Ausbildungsschwerpunkte hat Dr. Michael P. Zeising im Bereich Transaktionsanalyse (TA), systemische Psychologie, Bioenergetik und im Bereich der Methodik der Neurolinguistischen Programme (NLP). Er ist zertifizierter „International Trainer of the Art of NLP“, Lehrtrainer des Deutschen Verbandes für NLP und Lehrcoach.

Der Clubabend mit Workshop beginnt am Dienstag, 2. März, um 18.30 Uhr im Arcadeon, Lennestraße 91 in Hagen-Halden. Anmeldungen werden ab sofort im Club-Sekretariat des MC angenommen: Telefon 02352 540200, E-Mail info@mc-suedwestfalen.de.



ANMELDE-FAX

MC Südwestfalen
Geschäftsstelle/Sekretariat
Fax 02352 540205

Am Clubabend und Workshop „Krise als Chance“ am Dienstag, 2. März 2010, 18.30 Uhr, im Arcadeon nehme ich teil.*

Absender (bitte Druckbuchstaben):

_____ mit Gast: _____

Sponsor Marketing-Preis Südwestfalen:



Special-Sponsor:



Top-Sponsoren 2010:



Energie, die bewegt.



WIR DANKEN

neben den TOP-Sponsoren unseren dauerhaften Unterstützern: CPC-Werbeberatung, Domröse-Druck, Gustav Selter GmbH & Co. KG.

IMPRESSUM

Herausgeber

Dialog ist eine Publikation des Marketing-Clubs Südwestfalen e. V. Geschäftsstelle und Clubsekretariat: c/o Piffikus-Agentur GmbH Neuenrader Straße 25 • 58762 Altena Tel. 02352 540200 • Fax 02352 540205 www.mc-suedwestfalen.de

Konzept, Layout, Text und Fotografie Piffikus-Agentur GmbH

Druck sponsored by Domröse-Druck GmbH Schillerstraße 2a • 58089 Hagen Tel. 02331 9198-0 • Fax 02331 9198-26

* Teilnahme an Club-Veranstaltungen: Die Teilnehmer beteiligen sich auf eigene Gefahr an unseren Veranstaltungen. Sie tragen die alleinige zivil- und strafrechtliche Verantwortung für alle von ihnen verursachten Schäden, soweit hiermit kein Haftungsausschluss vereinbart wird. Die Teilnehmer erklären mit Anmeldung zu der Veranstaltung den Verzicht auf Ansprüche jeder Art für sämtliche Schäden, die im Zusammenhang mit der Veranstaltung entstehen, und zwar gegen den Veranstalter und die Sponsoren und andere Personen, die mit der Organisation der Veranstaltung in Verbindung stehen und die Erfüllungs- und Verrichtungsgehilfen aller zuvor genannten Personen und Stellen, außer jeweils für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit sowie außer für sonstige Schäden, die jeweils auf einer grob fahrlässigen und/oder vorsätzlichen schuldhaften Pflichtverletzung beruhen. Der Ausschluss gilt für Ansprüche aus jeglichem Rechtsgrund, insbesondere sowohl für Schadensersatzansprüche aus vertraglicher als auch außervertraglicher Haftung sowie für Ansprüche aus unerlaubter Handlung. Stillschweigende Haftungsausschlüsse bleiben von vorstehender Haftungsausschlussklausel unberührt.

DIAMLOG

MARKETING-CLUB SÜDWESTFALEN

Mitglied im Deutschen Marketing-Verband • Berufsverband des Marketing-Managements

Ausgabe Februar 2010

www.mc-suedwestfalen.de



IM INNERN

AKTUELL
MC spendet für Schulprojekt

BLICKPUNKT
Top-Sponsoring als Investition

VORSCHAU
Workshop mit Dr. Zeising

Kraft der Motivation selbst spüren

Einen kleinen Ausflug in die Welt der Hochleistungssportler unternahm Februar-Referent Dirk Schmidt mit rund 80 MC-Mitgliedern und Gästen. Im Mittelpunkt stand dabei die Motivation der Hochleistungssportler.

Wie schaffen Sie es, zu permanentem Training und punktgenauen Höchstleistungen zu motivieren? - Dirk Schmidt hat im Rahmen seiner Tätigkeit mit vielen gesprochen und gab ihre Tipps an die MC-Mitglieder weiter. Das Fundament für jede Höchstleistung sei, das Ziel zuvor schriftlich zu fixieren.



Erfolg betrifft alle fünf Lebensbereiche, erklärte Dirk Schmidt. Für ein erfolgreiches, erfülltes Leben gelte es, in jedem Bereich 100 Prozent zu geben.

> Gehirn lernt neue Gewohnheit in 21 Tagen

„Wer kein Ziel hat, läuft immer im Kreis und kommt nie an“, so der Motivator. Im zweiten Schritt sei es vor allem wichtig, sich das Ziel permanent bis ins Detail vor Augen zu führen, zu visualisieren - immer und immer wieder. Diese innere Vorstellung, das gedankliche Erleben des Gefühls, wenn das Ziel erreicht ist,

motiviere immer wieder, die dafür richtigen Schritte zu machen. Denn klar sei: Allein die Vorstellung helfe nicht, die Ziele zu erreichen. Taten, müssten folgen. Dabei mache die Übung den Meister. 21 Tage brauche das Gehirn, um ein neues Verhalten zur Gewohnheit werden zu lassen. „Wer diese Kraft der Motivation einmal selbst gespürt hat, will nie wieder dort hin, wo er

einmal verharrt ist“, versicherte Dirk Schmidt. Er führte seinen Zuhörern immer wieder das Bild des Joggers vor Augen: Zunächst dauere es ewig, bis man beginne, dann wachse mit jedem gelaufenen Kilometer die Freude - „und dann kann man nicht mehr aufhören.“ So sei es mit jedem Ziel, das mit Liebe, Hingabe und Begeisterung umgesetzt werde.

NEUIGKEITEN

Nachhaltigkeit in Südwestfalen: Die südwestfälische Wirtschaft hat auch in punkto Nachhaltigkeit viel zu bieten. Dies zeigt eine Publikation, die derzeit unter Federführung von „blackpoint“ entsteht.

Den Mittelpunkt bilden vorbildliche Initiativen von Unternehmen aus der Region. Das Spektrum reicht dabei von Maßnahmen im Umwelt- und Klimaschutz bis zu Aktivitäten zugunsten von Mitarbeitern oder Gesellschaft.

Nähere Informationen zum Projekt gibt es bei blackpoint-Geschäftsführer und MC-Clubmitglied Jörg-Michael Pläsker, Telefon 02331 80397-37, E-Mail plaesker@black-point.de.



Eine Spende über 500,- Euro überreichte MC-Präsident Thomas Selter dem Rotary-Club Altena-Werdohl-Plettenberg jetzt für sein Projekt „Soziales Lernen“. Den Betrag hatte Februar-Referent Dirk Schmidt durch Verzicht auf sein Honorar für den guten Zweck zur Verfügung gestellt. Bei dem Hilfsprojekt des Rotary-Gemeindienstes wird Fünftklässern der Hauptschulen in Altena, Werdohl, Plettenberg und Neuenrade die Teilnahme an einer Aktionswoche mit dem Schwerpunkt „Konflikttraining“ in einer Bildungsstätte in Hagen ermöglicht. (Mehr zu dem Projekt in der nächsten Ausgabe.)

SPONSOR DES ABENDS

Zusammenarbeit verbessern

Gesponsort wurde der Februar-Clubabend von „Cloverleaf Consult International (CCI)“.

Bei Unternehmenskäufen wird oftmals davon gesprochen, dass Eins plus Eins mehr als Zwei ergibt - weil die Synergien so vielversprechend sind. Oftmals kommt aber sogar weniger als Zwei heraus, weiß das Team von Cloverleaf: zum Beispiel wenn die Reibungen zwischen den Mitarbeitern der Partnerunternehmen zu stark sind, weil die Unternehmenskulturen nicht beachtet wurden. Und auch innerhalb eines Unternehmens gibt es oft Reibungen, die den Erfolg bremsen.

Die Zusammenarbeit der Mitarbeiter zu verbessern war für Sibylle Hecker und Alexander Flieger 2004 der Antrieb, das Beratungsunternehmen „Cloverleaf Consult International“ zu gründen. Mit ihren Mitarbeitern sowie Experten im Netzwerk unterstützen sie Unternehmen bei der Organisationsentwicklung. CCI berät Unternehmen und Unter-

nehmer insbesondere aus dem Mittelstand bei tiefgreifenden Veränderungen in der Unternehmenskultur: bei Zukäufen, Fusionen oder Kooperationen und Nachfolgeprozessen. Für diese Unternehmen erstellt CCI den Teil der kulturellen Unternehmensbewertung - während Wirtschaftsprüfer und Anwälte die finanziellen und rechtlichen Dinge prüfen. CCI begleitet die Unternehmensführung im gesamten Prozess der Vorbereitung und Umsetzung der Integration bzw. Kooperation und setzt den Schwerpunkt auf die Unternehmenskultur.

In der Hauptsache arbeitet CCI mit Kunden aus der Region Südwestfalen und NRW, um sowohl an deren Stammsitzen als auch in ausländischen Niederlassungen ein klares Bild über vorhandene und mögliche kulturelle Probleme zu ermitteln. Als Referenzkunden in der Region kann CCI unter anderem auf EUROPART und die FH Südwestfalen verweisen. Cloverleaf bietet einen neutralen Blick - und bringt die Dinge klar auf

den Tisch, die die betriebswirtschaftliche Betrachtung von Kooperationsprojekten nicht erfassen kann. Die zwischenmenschlichen und zum Teil sehr emotionalen Aspekte einer Fusion, Kooperation oder auch innerhalb eines Unternehmens macht CCI greifbar und „denkbar“. CCI gibt wichtige Informationen sowie Denkanstöße vor einem Zukauf und realisiert pragmatisch Maßnahmen für die Umsetzung nach dem Vertragsabschluss. Nicht zuletzt ermöglicht die persönliche Beratung durch Coaching und Counselling den Beteiligten, verdeckte Probleme zu erkennen und zu lösen. Damit wissen Geschäftsführung und Gesellschafter bereits vor dem Vertragsabschluss, welche Aufgaben für die tägliche Zusammenarbeit auf sie zukommen - damit aus Eins plus Eins mehr als Zwei wird.



Im Blickpunkt: Lohnenswertes Top-Sponsoring



Dr. Markus Hoffmeister

Verantwortlicher Top-Sponsoring

Seit einigen Jahren hat der Marketing-Club Top-Sponsoren. Sie sichern das qualitativ hohe Programmangebot des Clubs. Verantwortlich für die Organisation des Top-Sponsorings ist Dr. Markus Hoffmeister. Im Interview gibt er einen Einblick in seine Arbeit:

Unsere Top-Sponsoren bilden seit vielen Jahren eine feste Gemeinschaft, die den Marketing-Club Südwestfalen fördert. Ist Ihnen das wichtig?

Dr. Markus Hoffmeister: Ja, die Top-Sponsoren kennen und achten sich untereinander. Sie stehen dem Marketing-Club Südwestfalen seit seiner Gründung sehr nahe und haben miterlebt, wie wir in über 20 Jahren kontinuierlich gewachsen sind und unser Programm, insbesondere unsere Sonderveranstaltungen, kontinuierlich verbessert haben. Wir haben die

Sponsoring-Beiträge stets sinnvoll verwendet.

Ist das Top-Sponsoring eine Investition? Oder anders gefragt: Lohnt es sich für die Unternehmen zu sponsorn?

Dr. Markus Hoffmeister: Das Top-Sponsoring lohnt sich auf jeden Fall, da die Beträge seit vielen Jahren erfolgreich eingesetzt werden und sich die Top-Sponsoren auf den Marketing-Club Südwestfalen verlassen können, was die Fortführung unserer Arbeit anbelangt. Darüber hinaus wissen die Unternehmen Douglas Holding, Europart, Märkische Bank, Mark-E, Sparkasse Hagen sowie Dörken, dass die Unterstützung und Förderung einer namhaften Institution vor Ort ausstrahlt - in die Wirtschaftsregion Südwestfalen und vielleicht auch über die Grenzen hinaus. Erst die langfristige Teilnahme an diesem Sponsoring-Programm verschafft dem Top-Sponsoring den

Charakter einer Investition über Jahre hinweg. An dieser Stelle möchte ich mich bei allen Top-Sponsoren und Firmenchefs im Namen unseres Marketing-Clubs noch einmal sehr herzlich bedanken.

Sollte der Kreis des Top-Sponsorings vergrößert werden?

Dr. Markus Hoffmeister: Wir möchten dieses Thema sehr vorsichtig weiter verfolgen, da die genannten Unternehmen mittlerweile als Einheit auftreten und einen namhaften Kreis an fördernden Unternehmen bilden. Wir haben neue Programmschwerpunkte, zum Beispiel die Verleihung des Wissenspreises, oder Programmschwerpunkte, die für sich betrachtet die Aufnahme weiterer Top-Sponsoren nach sich ziehen könnten. Die Firma Brandt-Zwieback hat sich dankenswerter Weise bereit erklärt, in 2010 eine Top-Veranstaltung rund um den BVB als Top-Sponsor zu begleiten.

SPONSOR DES ABENDS

Anwaltskanzlei Christian Flügge

Gesponsort wird der nächste Clubabend von der Kanzlei „Christian Flügge, Rechtsanwalt und Sachverständiger“.

Die Kanzlei arbeitet schwerpunktmäßig in den Bereichen Wirtschaftsrecht (im Wesentlichen Vertragsgestaltung, arbeitsrechtliche Beratung, Inkasso und allgemeines Zivilrecht) sowie Verkehrsrecht (im Wesentlichen Unfallregulierung und Bußgeldverfahren).

Außerdem ist Christian Flügge Sachverständiger für Beratungsleistungen im Bereich „Financial Assess-

ment“. Darunter ist die präventive Beratung zum Beispiel bei Immobilienfinanzierungen zu verstehen. Ob der Bau einer Lagerhalle für ein Unternehmen oder der Kauf eines Mehrfamilienhauses als private Altersvorsorge geplant ist: Die Kanzlei Flügge stellt die Bonität des Käufers fest und listet seine Sicherheiten auf. Auf dieser Basis erhält er Vorschläge für einen maßgeschneiderten Finanzierungsplan und wird so auf sein Gespräch mit Kreditgebern vorbereitet. Auf Wunsch wird der Mandant dabei gerne begleitet. Zudem beurteilt die Kanzlei verschie-

dene Bankangebote für ein Finanzierungsvorhaben. Auch darüber kann ein Gutachten verfasst werden.

Unternehmen berät das Kanzlei-Team umfassend im gesamten Bereich der Finanzierung - von der Neufinanzierung bis zur Umschichtung bestehender Kredite. Auch das anschließende Finanzcontrolling gehört zum Portfolio.

Des Weiteren erstellt Christian Flügge Gutachten zur Vorbereitung eines Rechtsstreits.

