

VORSCHAU / Anmeldung

# Zukunft hat Vergangenheit

Der nächste Clubabend wird eine Reise - eine Reise in die Geschichte des Zwiebacks und in die Zukunft des Marketings: Der MC ist zum „Marketing vor Ort“ zu Gast bei Brandt im Zwiebackmuseum im Haus Stennert in Hagen-Haspe.



Um die Geschichte des Zwiebacks und die Zukunft des Marketings geht es am 4. Mai.

Dass Brandt in Deutschland für die Nische „Zwieback“ steht, ist bekannt. Nur wenige wissen auch: Brandt ist in Deutschland die Nummer zwei im Knäckebrot-Markt und über eine Beteiligung die Nummer drei im Snack-Markt in Deutschland (hinter Internsnack und Lorenz World). Im b2b-Bereich produziert das Familienunternehmen für mehr als 250.000.000 Becher Yoghurt die leckeren Crispies in den Zwei-Kammer-Bechern.

Rückkehr in die TV-Werbung mit dem BVB-Trainer Jürgen Klopp als Testimonial.

Mit dem neuen Claim „Natürlich lecker“ präsentiert sich Brandt frisch und selbstbewusst und bewegt sich mit intelligenten Konzepten in neue Märkte. Mehr über die Marke Brandt verraten die Marketing-Profis selbst vor Ort im Zwieback-Museum. Achtung: Die Teilnehmerzahl ist auf maximal 50 Personen beschränkt.

## > Auf Wachstum mit intelligenten Konzepten

Das Familienunternehmen hatte 1999 einen Umsatz von knapp 156 Mio. Euro; heute verzeichnet die Gruppe fast einen Umsatz von 217 Mio. Um seine Marktführerschaft im Bereich Zwieback zu manifestieren und sein Markenterritorium zu erweitern investiert Brandt zielgerichtet in neue Marken-Wachstumsfelder. Auftakt einer langfristig angelegten Wachstumsstrategie war 2009 die

**Das Marketing vor Ort am Dienstag, 4. Mai, beginnt um 18.30 Uhr im Brandt-Zwiebackmuseum im Haus Stennert, Enneper Straße 3 in Hagen-Haspe. Anmeldungen werden im Club-Sekretariat des MC angenommen: Telefon 02352 540200, E-Mail info@mc-suedwestfalen.de.**



## ANMELDE-FAX

Am Marketing vor Ort am Dienstag, 4. Mai, ab 18.30 Uhr im Brandt-Zwiebackmuseum nehme ich teil.\*

Absender (bitte Druckbuchstaben): \_\_\_\_\_

mit Gast: \_\_\_\_\_

**MC Südwestfalen  
Geschäftsstelle/Sekretariat  
Fax 02352 540205**

Sponsor Marketing-Preis Südwestfalen:



Special-Sponsor:



Top-Sponsoren 2010:

DOUGLAS HOLDING



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 als vertraglicher als auch außervertraglicher Haftung sowie für Ansprüche aus unerlaubter Handlung. Stillschweigende Haftungsausschlüsse bleiben von vorstehender Haftungsausschlussklausel unberührt.

# DIAMOLOG

## MARKETING-CLUB SÜDWESTFALEN

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

Ausgabe April 2010

www.mc-suedwestfalen.de



## IM INNERN

**BLICKPUNKT**  
Balve Optimum:  
Lounge für den MC

**AKTUELL**  
Preisträger  
gesucht

**VORSCHAU**  
Vor Ort im  
Brandt-Museum



BVB-Trainer Jürgen Klopp plauderte aus Alltag und Abenteuer eines Bundesliga-Trainers und hatte dabei so manchen Tipp für Führungskräfte parat.

# Vollgas statt Rasenschach

**Strahlemann, immer lässig und mit coolen Sprüchen - so lieben Fans und Medien Jürgen Klopp. Zu Gast beim MC-Clubabend offenbarte der BVB-Trainer vor über 400 Clubmitgliedern und Gästen noch eine andere Seite: Im Autohaus Jürgens zeigte er sich als Stratege und Motivator.**

Plaudernd steht der Chef-Trainer auf der Bühne: Sacko und Jeans, weißes Hemd und offener Kragen. Die PS-geladenen M- und S-Klassen um ihn

herum passen zu seinem Trainings- und Führungsstil: immer Vollgas geben. Kein Frage, ein Klopp-Team kann sich Rasenschach nicht leisten. Was den Trainer selbst motiviert, ist schnell geklärt: „70.000 Fans, die richtig aufdrehen, wenn es losgeht - das gibt es nur im Fußball“, schwärmt Jürgen Klopp von der Atmosphäre im Stadion, das für ihn „jeden Samstag zum schönsten Fleck der Welt“ wird. Aber wie gibt ein Trainer diese Energie und Motivation weiter?

(Fortsetzung Seite 2)

## Sonderveranstaltung

**Außergewöhnliche Einladung für den Marketing-Club Südwestfalen: Am 5. Juni 2010 können Mitglieder mit ihren Partnern und Kindern den Tag in der neuen, exklusiven Parcours-Lounge des internationalen Reitturniers „Balve Optimum CS14“ auf Schloss Wocklum verbringen.**

Das Turnier zählt seit mehr als 60 Jahren durch seine Symbiose aus Tradition, Weltklassesport und außergewöhnlicher, familiärer Atmosphäre zu einem der bekanntesten Reitturniere Europas. Dieses Jahr werden daher wieder viele der weltbesten Reiter nach Balve kommen. Die MC-Mitglieder mit ihren Partnern und Kindern sind von Gastgeberin und MC-Mitglied Gräfin Rosalie von Landsberg-Velen eingeladen, kostenlos dabei zu sein. Die ParcoursLounge bietet Platz für maximal 100 Personen. (Fortsetzung Seite 3)



Die ParcoursLounge verspricht eine exklusive Atmosphäre am Schloss.

# „Wenn es ernst wird, erwarte ich 100%“

(Fortsetzung von Seite 1) Jürgen Klopp macht kein Hehl daraus, dass hinter seinem Erfolg - Erlebnisfußball mit viel Emotion, Willen und Leidenschaft - ein konsequenter Führungsstil steht, ein konsequent motivierender.



Nach seinem Vortrag gab Jürgen Klopp Autogramme und ließ sich fotografieren.

Den empfiehlt der Bundesliga-Trainer auch den Führungskräften des MC: Teambildung in freier Natur in Schweden statt Runde Tische; Einzelgespräche statt Seminare. „In den Hotels sehe ich die Anzugträger, die sich tagsüber in den Konferenzräumen langweilen und abends an der Bar aufdrehen“, erzählt er. „Das ist nichts für mich.“ Der BVB-Trainer setzt auf Dialog und Information. „Nur wenn ich neben den Fähigkeiten auch die persönliche Motivation und Geschichte eines jeden einzelnen Spielers kenne, kann ich ihn perfekt einsetzen“, sagt Jürgen Klopp. Er betont, wie bedeutend daher für ihn die persönlichen Gespräche mit den Spielern sind. Was sich nach Kuschelpädagogik

ter“. Das A und O sei motivierende Kritik, die ansporne. Klopp: „Anstelle von mahnenden Worten kann ich den Spieler zur rechten Zeit an seine selbst gesteckten Ziele erinnern“. Ein weiteres Mittel für Erfolg und selbstbewusstes Auftreten sei, einen Gegner im Vorfeld nicht zu groß erscheinen zu lassen.

## > Videoschnitt für das Selbstbewusstsein

Dafür hat der BVB-Coach einen Trick parat: „Wir schneiden vor den Begegnungen Videos zusammen, in denen unsere Gegner in für sie schlechten Situationen gezeigt werden - das nimmt die Angst.“ Die Besucher könnten Jürgen Klopp noch lange zuhören. Viel zu schnell ist die Stunde herum, die der MC dem Special-Sponsor des Abends, der Brandt Zwieback-Schokoladen GmbH & Co. KG zu verdanken hat. Denn Jürgen Klopp ist der aktuelle Werbepartner von Brandt und konnte nur so als Referent für den MC gewonnen werden.

anhört, ist weit davon entfernt: „Wenn es ernst wird, erwarte ich von jedem 100 Prozent.“ Wichtig für Klopp: „Ich bin kein Teammitglied; ich muss mich nicht mit jedem gut stehen.“ Wer seine Mannschaft weiter bringen wollte, müsse den Finger in die Wunde legen und den Ärger auf sich ziehen, „sonst kommt das Team nicht wei-

# MC-Sonderveranstaltung beim Balve Optimum

(Fortsetzung von Seite 1) Wer das Balve Optimum am 5. Juni als Mitglied des Marketing-Clubs auf Einladung der Gräfin Rosalie von Landsberg-Velen besucht, kann mit Partner und Kindern den ganzen Tag über kostenlos das Turniergehen beobachten, bei dem sich die Elite der Reiter ein Stelldichein gibt.



Aus der ParcoursLounge können die MC-Mitglieder das Turniergehen auf dem Balve Optimum CS14 am 5. Juni hautnah verfolgen.

Denn das Optimum ist 2010 wieder Station der internationalen „DKB-Riders Tour“: die in Deutschland dominierende Serie im Springsport. Durch diese Kooperation wird das Traditionsturnier Balve Optimum am Schloss Wocklum einmal mehr in einen sportlich internationalen Kontext gestellt. Das wird schon daran deutlich, dass das Fernsehen fünf Stunden live aus Balve überträgt.

## > Buntes Event der Unterhaltung

Seit 60 Jahren werden am Schloss Wocklum Spring- und Dressurturniere durchgeführt. Bis heute fanden dort sechsmal olympische Qualifikationen und siebenmal Deutsche Meisterschaften statt. Das Balve Optimum 2010 wird vom 3.

bis 6. Juni ausgerichtet. Ein ausgesuchtes Rahmen- und Showprogramm macht daraus eine Sportveranstaltung der Extraklasse und zugleich ein buntes Event. Daher sind die MC-Mitglieder auch mit ihren Partnern und Kindern eingeladen. Die jungen Besucher können im Kinderdorf betreut werden. Für die Erwachsenen bietet sich in der ParcoursLounge ausreichend Gelegenheit zur Kommunikation in exzellenter Atmosphäre. Die Lounge

öffnet um 12 Uhr; um 13 Uhr werden die MC-Mitglieder und -Gäste von der Gastgeberin, Gräfin Rosalie von Landsberg-Velen, sowie Clubpräsident Thomas Selter begrüßt.

Maximal 100 Personen können am Samstag, 5. Juni, in der ParcoursLounge auf Schloss Wocklum dabei sein. Anmeldungen werden vom MC-Clubsekretariat in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt, Telefon 02352 540200, E-Mail info@mc-suedwestfalen.de.

## Marketing-Preisträger gesucht

In diesen Tagen werden die Nominierungsunterlagen für den 19. Marketing-Preis Südwestfalen an Mitglieder und Interessenten verschickt. Alle sind aufgerufen, der Jury Vorschläge für geeignete Preisträger einzureichen.

Gesucht werden Unternehmen, die vorbildliches Marketing mit Alleinstellungsmerkmalen betreiben. Dabei wird Marketing umfassend als marktorientierte Unternehmensführung verstanden. Zwar wird der Preis traditionell der Unternehmensführung verliehen, er

soll aber auch diejenigen auszeichnen, die in dem Gewinner-Unternehmen die Marketing-Leistung in besonderem Maße erbracht haben. Die Jury Marketing-Preis, bestehend aus Vorstands- und Beiratsmitgliedern des MC, bittet darum, Vorschläge für den Preisträger bis zum 13. August 2010 einzureichen. Wer - für mehrere Vorschläge - weitere Exemplare der Nominierungskarten benötigt, kann diese im Clubsekretariat anfordern. Verliehen wird der 19. Marketing-Preis Südwestfalen am Dienstag, 11. Januar 2011, im Rahmen der Neujahrs-Festveranstaltung im Hörsaal der SIHK zu Hagen.



Dr. Sigurd Pütter nahm 2010 den Preis für sein Unternehmen Medice entgegen.

## SPONSOR DES ABENDS

# Für alle Fälle: Stahl, Krafzik & Partner

Gesponsort wird der nächste Clubabend von der Kanzlei „Stahl, Krafzik & Partner, Rechtsanwälte und Notare“.

Gegründet im Jahre 1900 verbessert die Anwaltskanzlei Stahl Krafzik & Partner kontinuierlich die Leistungen für die Mandanten. In einem modernen anwaltlichen Dienstleistungsunternehmen gewährleisten

neun Anwältinnen und Anwälte durch konsequente Spezialisierung und Fachanwaltschaften Beratung mit hoher Fachkompetenz. Gewerblichen Mandanten bietet die Anwaltskanzlei eine ganzheitliche Interessenvertretung durch die Fachanwaltschaften/Schwerpunkte im Arbeitsrecht, Gesellschaftsrecht, Wirtschaftsrecht, Versicherungsrecht, Baurecht, Wirtschafts-/Steuerstraf-

recht und im Rahmen der Wirtschaftsmediation. Zertifiziertes Qualitätsmanagement gehört für die Kanzlei seit 15 Jahren zur Selbstverständlichkeit. So ist die Hagener Kanzlei ein guter Partner für alle Fälle. Interesse? - Dann nehmen Sie Kontakt auf.