

MARKETING-CLUB HAGEN E. V.  
Mitglied der Deutschen Marketing-Vereinigung

## Marketing zum Anfassen

"Man, das ist ja wirklich Marketing zum Anfassen!" war beim Ausklang des 1. Club-Abends im Queens-Hotel immer wieder zu hören. In der Tat: Was der Marketing-Club Hagen anlässlich seiner Premiere zu bieten hatte,

war schon Extraklasse. Da ließ es sich Präsidentin Dr. Viola Hallman nicht nehmen, den ersten elf gerade frisch aufgenommenen Mitgliedern eigenhändig die Club-Nadel ans Revers zu heften. Da zeigte sich Willi Denecke

überwältigt von der fantastischen Resonanz angesichts der knapp 100 Anwesenden. Da begeisterte Gastreferent Dr. Neubert das Plenum mit seinem Vortrag "Ein Marketing-Konzept zur Ertragssicherung in mittleren Unter-

nehmen". Da sorgte Rainer Neubacher, Geschäftsführer des Hagener Queens-Hotels durch die Übernahme des Sponsorships für ausreichend Speis' und Trank. **Eine rundum gelungene Premiere!**

### Das Bembé-Planungshandbuch

Dr. Neubert legte in seinen Ausführungen besonderen Wert auf die Ausgestaltung des Marketings nach innen:



Es lohnt sich, einen breiten Kreis von Mitarbeitern über eine klare Zielsetzung zu motivieren und in ein erfolgversprechendes Konzept einzubeziehen. Das heißt im einzelnen:

- Information über Ziele und Strategien des Unternehmens sowie die hieraus resultierenden operativen Maßnahmenkataloge
- Offenlegung der bilanziellen (und finanziellen) Strukturen und des Gewinnbedarfs
- Erarbeitung der Absatzplanung der Bezirke gemeinsam mit den Verkaufsleitern
- Schriftliche Formulierung der Planung in einem doku-

mentierten und gebundenen Planungswerk. (Siehe Abbildung.)



### Stimmen zur Premiere

"Ich bin erstaunt, wie hochkarätig die Mitglieder- und Gästestruktur hier ist!" war ebenso oft zu hören wie "Das ist ja wirklich Marketing zum Anfassen!"

**Hans W. Hiermer**, Marketingleiter Bilstein, war von der sympathischen Art des Vortragenden angetan: "Klasse, wie Herr Dr. Neubert vorgetragen hat."

**Rainer Schmidt**, Geschäftsführer RSA-Entgrat-Technik, Lüdenscheid, zeigte sich erstaunt über die Offenheit des Vortrages: "Ich komme wieder!"

### Diskussions - Ausschnitte

**Alhard Freiherr von dem Bussche-Kessell**, Schloss Neuenhof, Lüdenscheid: Wir haben hier in dieser Region ein ausgewogenes Holz-Produktmix, das von Ihren ausländischen Konkurrenten auch hervorragend nachgefragt wird! Sehen Sie Probleme durch den Binnenmarkt 1992?

**Dr. Neubert:** Es kann Probleme geben, da die Ausländer keine den Deutschen vergleichbare handwerkliche Ausbildung vorweisen müssen. Doch ein Test im Raume Madrid stimmt uns zuversichtlich; wir konnten mit unserer Qualität Eindruck machen! Qualität zu kommu-

nizieren, wird ab 1992 eine der Hauptaufgaben (nicht nur) für uns sein. In Frankreich kommt uns entgegen, daß es kein Datenschutzgesetz deutscher Couleur gibt. Aus Zeitungen können wir dort alle genehmigten, neuen Bauvorhaben ablesen und für unsere Direct-Mailing-Werbung nutzen.

**Frau Dr. Katrin Cordt**, Geschäftsführerin Werthmann & Köster, Lüdenscheid: Sie sprachen von der offenen Einbeziehung des Personals in jeder Phase. Wie lief das ab in der schweren Sanierungsphase? Haben Sie alleine oder mit externen Beratern gemanagt?

**Dr. Neubert:** Ich habe das Sanierungsprogramm nicht alleine entworfen. Aber ich hatte die unangenehme Aufgabe, es durchzusetzen. Das Konzept zur Sanierung unseres Unternehmens entstand in einem Gremium mit externen Beratern. In aller Offenheit: Um 15 Prozent wurde der Personalbestand zwischen 1979 und 1981 reduziert. Von fünf leitenden Angestellten wurden zwei entlassen. Aber: Das Team, das die Sanierung durchgemacht hat, ist heute noch da. Wir arbeiten auch seit Jahren mit einem Berater zusammen, der mit großem Erfolg schult und berät.

**„ Auch in unterschiedlichen Unternehmensphasen muß auf Kontinuität im Marketing (Außenwirkung) und in der Führung (Innenwirkung) geachtet werden. „**

Dr. Hannspeter Neubert

# intern



Liebe Clubfreunde

Wie besprochen, erhalten alle Clubmitglieder als Anlage eine Liste, aus der die bisher aufgenommenen Mitglieder des Marketing-Clubs Hagen hervorgehen. Etwas ausführlichere Informationen zu den Personen und Firmen veröffentlichen wir kontinuierlich mit den nächsten Dialog-Ausgaben.

Und hierzu nochmal unser Appell:

Schicken Sie möglichst umgehend 2 Paßfotos an das Clubsekretariat zu Händen Frau Helga Schreib. Die Veröffentlichung erfolgt dann in der Reihenfolge der hier eingehenden Fotos.

## Kontakte und Informationen

Aufgrund der bereits jetzt sehr großen Mitgliederzahl muß es unser vorrangigstes Ziel sein, über die Clubabende hinaus Kontakte zu schaffen und Informationen auszutauschen. Dazu wünschen wir uns vielfältige Aktivitäten aus dem gesamten Mitgliederkreis. Jeder Club ist nur so gut, wie seine Mitglieder das Club-Leben aktiv mitgestalten.

Ihre direkten Ansprechpartner für Fragen, Informationen und Anregungen sind die Führungsmitglieder des

Clubs, bestehend aus Vorstand und Beirat.

**Wir geben Ihnen Kontaktadressen, sowie die Resortverantwortlichkeiten als Beilage "MC Hagen - intern" an die Hand.**

## Hinweise zum Clubabend.

Wir beginnen jeden 1. Dienstag im Monat jeweils um 18.30 Uhr im Queens Hotel. Die 30 Minuten Empfang mit kleinem Imbiß dienen der Kommunikation und dem Kennenlernen neuer Clubmitglieder. Der offizielle Clubabend beginnt dann jeweils pünktlich um 19.00 Uhr.

Wenn erforderlich, werden wir zu Beginn immer interne Clubregularien abwickeln, um uns danach auf den Fachvortrag zu konzentrieren. So pünktlich wie wir beginnen, so pünktlich möchten wir um 21.00 Uhr die Veranstaltung offiziell beenden.

Danach - und das hat sich in vielen Clubs als sehr wertvoll erwiesen - können wir uns noch mit dem jeweiligen Referenten im Restaurant zusammensetzen und bei einem kleinen Essen die eine oder andere offene Frage diskutieren oder einfach den Gedankenaustausch pflegen. Machen Sie hiervon bitte regen Gebrauch.

Wir freuen uns auf den nächsten Clubabend mit Ihnen und bitten Sie herzlich - trotz Karneval und Narrenzzeit - um vollzähliges Erscheinen. Vielleicht können Sie auch den einen oder anderen Gast mitbringen, um mal bei uns reinzuzuschneppen.

Mit freundlichen Grüßen aus Hagen

Willi Denecke  
Geschäftsführender  
Vorstand

## 2. Club-Abend am 7. 2. 1989

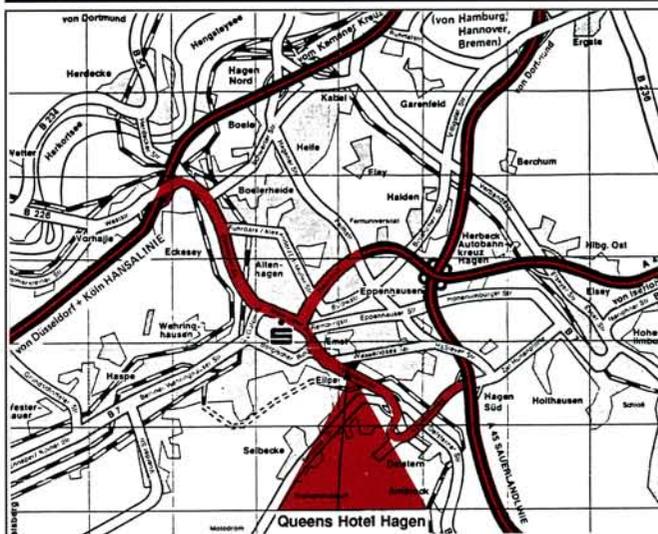


"Erfolg durch internationales Marketing" hatte und hat die Firma STIHL, Waiblingen. Robert Mayr räumt am 7. Februar dem wichtigsten Erfolgsfaktor im Export der Firma STIHL - der Gründung von eigenen Vertriebsniederlassungen im Ausland - eine Schlüsselrolle ein. Diplom-Volkswirt Mayr arbeitet zunächst die volks- und einzelwirtschaftlichen Zwänge zu einer Forcierung des Auslandsvertriebs heraus. Seine These: Ohne optimales Nutzen der Chancen im Export können viele Unternehmen langfristig nicht überleben. Der Geschäftsführer Marketing stellt die verschiedenen Möglichkeiten vom direkten

Export bis zur Fertigung im Ausland mit ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen dar. Sodann zieht er einen Vergleich zu anderen bedeutenden Exportnationen wie Japan und USA. Am Beispiel von STIHL erläutert Mayr dann, wann, warum, wie und wo selbständige Importeure durch eigene Vertriebsstöchter abgelöst wurden. Er zeigt aber auch auf, wann die Beibehaltung eines selbständigen Importeurs sinnvoller ist. Der seit über zwanzig Jahren bei STIHL tätige Mayr präsentiert dann noch die notwendigen Steuerungs-, Kontroll- und Berichtsmechanismen sowie die Personalkriterien für eine erfolgreiche Auslandstätigkeit. Mit dem Hinweis auf die immaterielle und kulturelle Bereicherung, die jeder erfährt, der im Exportmarketing tätig ist, schließt der Referent.

*Also: Am 7. Februar im Queens-Hotel den "Erfolg durch internationales Marketing" von und mit Robert Mayr nicht verpassen. Beginn ist wie immer um 18.30 Uhr.*

## So finden Sie uns...



## Termine

7. Februar	6. Juni	7. November
7. März	1. August	5. Dezember
4. April	5. Sept.	
2. Mai	3. Oktober	

## Impressum

Konzept  
und Realisation:  
CPC-Werbeberatung,  
Herdecke

Redaktion:  
Uwe Schedlbauer,  
HUSSEL GmbH, Hagen

## Marketing-Club Hagen e.V.

### Clubsekretariat:

Helga Schreib, Hussel Süßwaren-Fachgeschäfte GmbH, Kabeler Straße 4, 5800 Hagen,  
Tel: 02331/690213, Telex: 823879, Telefax: 02331/690271