

MARKETING-CLUB HAGEN E. V.

Mitglied der Deutschen Marketing-Vereinigung

Dank an Dr. Eckhard Keill

Einer der Männer der ersten Stunde verläßt den Marketing-Club Hagen. **Vizepräsident Dr. Eckhard Keill** zieht es aus beruflichen Gründen nach Bremen; genauer gesagt zur Firma Hüppe GmbH & Co. mit Sitz in Bad Zwischenahn. **Dr. Hartmut Kreyer** bedankte sich zu Beginn des letzten Clubabends auch im Namen des Vorstands für die hervorragende Arbeit,



Dr. Eckhard Keill im "Gründer"-Vorstand: W. Denecke, Dr. E. Keill, Dr. V. Hallman, Dr. H. Kreyer, Dr. M. Schnabel (v.l.n.r.)



die Dr. Keill zunächst in der Gründungsphase und später dann in seinem Ressort "Programmgestaltung" geleistet hat. "Wann immer sich die Möglichkeit ergibt, werde ich die Club-Abende des MC Hagen in Zukunft als Gast besuchen", versprach Dr. Keill ein Wiedersehen. Seine Nachfolge tritt **Dr. Markus Hoffmeister** an. Dr. Hoffmeister, der sich bisher als Beirat im Ressort Öffentlichkeitsarbeit engagiert hat, nahm die Glückwünsche von Dr. Kreyer und Dr. Keill entgegen.

Personal Computer

Heinz Keeve verdeutlichte vor 55 Mitgliedern und Gästen während des letzten Clubabends den **Einsatz des Personal Computers in der Kunden- und Außendienststeuerung**. Dabei beeindruckte auch die Art der Präsentation. Denn Keeve projizierte den Inhalt seines Demo-PCs auf eine große Leinwand. So war für jeden nachvollziehbar – wenn auch mancher in der letzten Reihe Probleme mit der Schärfe der Abbildungen hatte – wie das Unternehmen Heinz Keeve + Partner, Managementberatung und Praxistraining, den Personal Computer bei ihren Kunden ein-

setzt.

"Ursprünglich stamme ich nicht aus dem Bereich EDV. Wenn es im Außendienst 150 Tricks gibt, dann kenne ich davon 161!" spielte Heinz Keeve auf seine "außendienstliche" Vergangenheit an. Verdeutlichen wollte er damit lediglich, daß er weiß, wovon er spricht, wenn er sagt: "Es liegt mir am Herzen, für unsere Kunden Systeme zu entwickeln, die so praxisnah wie eben möglich sind." Die Antwort auf seine Frage, was der Kunde für ein jedes Unternehmen bedeute, gab sich Keeve selbst: Ertrag.



Ertrag erwirtschaften könne man indes nur noch mit modernem Verkaufen. Von Erfolg gekröntes modernes Verkaufen setzt für Keeve in jedem Fall ein modernes Informations-System voraus. Und genau dieses bietet er mit seinem Unternehmen im Rahmen des Einsatzes von PCs in der Kunden- und Außendienststeuerung an.

Die Hardware und die Software unterliegen und unterliegen einer ständigen, rasanten Entwicklung. Doch die "Life-ware" hinke nach den Worten Keeves noch deutlich hinterher. Nicht zuletzt aus diesem Grunde werden in die Entwicklungsphase der Systeme immer Außendienstler mit einbezogen. Grundsätzlich bietet der PC für den Außendienst folgende Vorteile:

- bessere und schnellere Information
- Entlastung in der Besuchsvorbereitung
- höhere Kompetenz
- Entlastung von Routinearbeiten
- Erfassung von originären Daten
- alle Kundendetails werden nur einmal erfaßt

Der Innendienst wird von Schreibarbeit entlastet und man erreicht eine hohe Transparenz bei Marketingaktivitäten durch relativ problemlose Ermittlung

intern



Liebe Clubfreunde,

die Gründungssitzung des Arbeitskreises DDR der DMV hat am 14. März stattgefunden. Die DMV sieht in den Marketing-Clubs die geeignete Institution, das für den Umbau der DDR-Wirtschaft unabdingbare Marketingwissen im Handel, Industrie und Dienstleistungen zu verbreiten.

Der Arbeitskreis koordiniert die Patenschafts-Interessen der Clubs. Die Mitglieder sammeln die Erfahrungen bei DDR-Kontakten und fungieren als Ansprechpartner der Marketing-Clubs bei allen Initiativen in der DDR.

DDR-Beauftragter Wolfgang Rau

Als DDR-Beauftragter des MCH konnte Club-Mitglied Wolfgang Rau, Gesamtverkaufsleiter Inland der Friedr. Gustav Theis Kaltwalzwerke GmbH, Hagen, gewonnen werden. Wolfgang Rau ist damit Ansprechpartner für alle DDR-Fragen im Club. Er wird regelmäßig über den Stand des Arbeitskreises DDR berichten. Voraussichtlich wird Wolfgang Rau den MC Hagen auf dem 1. Marketing-Informationen-Tag am 16. Mai in Dresden vertreten, wo ca. 1000 Führungskräfte aus der DDR-Wirtschaft anwesend sein werden.

Für heute viele Grüße!
Ihr

Dr. Gerrit Heinemann

Marketing-Club Hagen e.V.

Clubsekretariat:

Helga Schreib, Hüssel Süßwaren-Fachgeschäfte GmbH,
Kabeler Straße 4, 5800 Hagen,
Tel: 0 23 31 / 69 02 13, Telex: 823879,
Telefax: 0 23 31 / 69 02 71

Clubabend ausnahmsweise mittwochs: 2. Mai

Wie sich **Prof. Dr. Ingeborg Nütten Innovation im Mittelbetrieb mit System und Kreativität** vorstellt, wird sie am 2. Mai vor den Mitgliedern des MC Hagen darstellen. Da in diesem Jahr der Mai-feiertag auf einen Dienstag fällt, findet der Clubabend ausnahmsweise mal an einem Mittwoch statt.

"Innovation" – alle reden davon, jeder tut vielleicht etwas, aber gemeinhin fehle die Systematik, konstatiert die **Professorin für Marketing an der Fachhochschule zu Bielefeld**. Meist müsse das Tagesgeschäft dafür herhalten, daß man die harte, systematische Arbeit bei Innovationsvorhaben scheue. Großunternehmen hätten zwar die besseren Voraussetzungen hinsichtlich des notwendigen Kapitals, des technischen und betriebswirtschaftlichen Knowhows, des Images sowie des Machteinflusses. Doch hätten sie auch unter Organisationsverlusten zu leiden, sagt Prof. Nütten.

Mittlere und kleinere Betriebe seien oft viel innovativer als Großunternehmen. Denn Flexibilität, hohe technische Fähigkeiten, begrenzte Märkte, niedrige Produktions- und Vermarktungskosten seien ihre entscheidenden Vorteile.

Prof. Nütten faßt die Probleme des Mittelbetriebes bei Innovationsvorhaben in fünf Punkten zusammen: – menschliche Widerstände – mangelnde Trans-

parenz – wenig oder keine eigene Forschung – Kapitalmangel – mangelnde Systematik.

Jedes Problem beinhaltet auch eine Chance. So liefert Prof. Nütten systematisch und gründlich die Lösungssätze zu den genannten fünf Problempunkten. Eine praxisbezogene Argumentation liegt ihr dabei besonders am Herzen.

Also: Am 02.05.90 im Queens-Hotel ab 18.30 Uhr die Innovation im Mittelbetrieb mit System und Kreativität von und mit Prof. Dr. Ingeborg Nütten erleben. Wohlbemerkt ausnahmsweise an einem Mittwoch.



Marketing-Preis für düwi

Die düwi GmbH, Handels- und Produktionsgesellschaft für Elektrozubehör mit Sitz in Breckerfeld, ist Gewinnerin des Marketing-Preises "pro markt 90". Die Fachzeitschrift "bau- und heimwerkermarkt" hatte diese Wahl unter Branchen-Fachleuten erstmalig durchführen lassen. Anlässlich der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln durfte dann Club-Mitglied Frank Düllmann am 5. März diese bedeutende Auszeichnung

entgegennehmen. Düllmann ist geschäftsführender Gesellschafter der düwi GmbH. Der MC Hagen gratuliert der Firma düwi zu dieser großartigen Auszeichnung. Am 5. Juni können alle Freunde des MC Hagen mehr über das Unternehmen erfahren, das sich selbst als "düwi - die Profis für Elektromaterial" sieht. Denn während des Juni-Clubabends wird das Breckerfelder Unternehmen präsentiert.



Sponsoren

Andreas Brauerei,
Heiner Beckmann
Werbestatt Wiesemann,
Klaus Nöcker
CPC-Werbeberatung

Impressum

Konzept
und Realisation:
CPC-Werbeberatung,
Herdecke
Redaktion:
Uwe Schedlbauer
DOUGLAS HOLDING AG,
Hagen