

MARKETING-CLUB HAGEN E.V.

Mitglied der Deutschen Marketing-Vereinigung

## Dynamisch wie ein Loewe

"Ich habe keine Freude am Chaos; ich kann nur gut damit leben!" Hansjörgen Kuhn nahm während seines Vortrages zum Thema "Dynamisches Marketing in technologieorientierten Märkten" kein Blatt vor den Mund. Doch bevor der Geschäftsführer der Loewe Betacom GmbH in sein beherzt vorgetragenes Referat startete, hatte Dr. Gerrit Heinemann die Ehre und das Vergnügen unter den 45 Mitgliedern und Gästen auch den Oberbürgermeister der Stadt Hagen, Dietmar Thieser zu begrüßen. Ein besonderer Dank galt Dr. Frank Bange, der kurzerhand als Moderator dieses Abends eingesprungen war.



den engeren Marktausschnitt, versuchen aber da der Beste zu sein!" Die für einen relativ kleinen, aber feinen Anbieter lebensnotwendige Nischenpolitik der Loewe Opta wird auch von anderen Marktteilnehmern anerkannt. Das Engagement des grossen japanischen Konzerns Matsushita sowie die Beteiligung der BMW AG verdeutlichen dies.

Jede Rasanz, jede Dynamik birgt naturgemäß immer die Gefahr des Chaos in sich. Nicht anders ist das bei Loewe. Davon wußte auch Hansjörgen Kuhn zu berichten, um aber gleich hinzuzufügen: "Wir müssen dafür sorgen, das chaotische Element zu organisieren!" Offensichtlich gelingt dies Hansjörgen Kuhn und Loewe hervorragend.



Nach dem April-Vortrag über Marketing bei dynamischen Autos gab Hansjörgen Kuhn Einblicke in "Dynamisches Marketing in technologiegeprägten Märkten". Die zunehmende Schnelligkeit in allen Gebieten des täglichen Lebens mache offensichtlich auch vor dem Marketingbegriff nicht halt, konstatierte Gerrit Heinemann im Rahmen seiner Begrüßungsworte und verwies in diesem Zusammenhang auch auf den von Prof. Kotler geprägten Begriff vom Turbomarketing, der insbesondere in technologiegeprägten Märkten relevant sei.

Hansjörgen Kuhn, seit jeher in Technologiemarkten und zugleich im Marketing zuhause, führte sein Thema am Beispiel des Fernsehdienstes und Telefondienstes aus. Am Vergleich der Strukturen des Fernsehdienstes "gestern" mit denen des TK-Fernsehdienstes von heute sei hier exemplarisch verdeutlicht, wie rasant sich diese Märkte in den letzten Jahren entwickelten. Waren es damals bei den Netzinvestoren nur die terristischen Netze der DBP-Tele-

kom, so sind heute das Kabelnetz und die Übertragung via Satellit (z.B. TV-Sat 2) sowie seitens der privaten Wirtschaft ebenfalls die Satellitenübertragung (z.B. Astra) hinzugekommen.

Noch expansiver ist der von Hansjörgen Kuhn mit Dienste/Inhalte-Investoren überschriebene Bereich. Zu den öffentlich-rechtlichen Sendern ARD und ZDF gesellten sich die privaten TV-Anbieter wie RTL, SAT1, Tele 5, das Pay TV wie Premiere oder aber das private Kabel TV wie KMG. Hand in Hand mit den beiden vorgenannten Bereichen entwickelten sich auch die Empfangsmöglichkeiten der Verbraucher im Bereich der Endgeräte. Zu dem "alten" TV (Pal) gesellten sich der Kabelanschluß, die Satellitenanlage oder der Decoder (z.B. D2MAC, Premiere).

Diese Bestandsaufnahme sei Teil der sorgfältigen Marktanalyse bei Loewe. Gepaart mit den spezifischen Stärken (Kuhn: "Unsere Aktivitäten konzentrieren sich rund um den Bildschirm") habe das Unternehmen in den letzten Jahren eine erfolgreiche Strategie gefahren. Hansjörgen Kuhn: "Wir wählen lieber



# intern



## Liebe Clubfreunde,

Hagens Oberbürgermeister Thieser gab uns anlässlich des Clubabends am 7. Mai die Ehre seines Besuches. Weitgehende "Sprachlosigkeit" stellte er fest für die Beziehung der meisten heimischen Unternehmer zu den Kommunalpolitikern. Im übrigen habe er eine Menge nützlicher Parallelen ziehen können;

vom Unternehmer-Marketing in technologieorientierten Märkten zum notwendigen Städte-Marketing in Hagen.

Und tatsächlich war der Vortrag des Loewe Opta/Betacom-Geschäftsführers Hansjörgen Kuhn bestens geeignet, allgemeine Ziele, Grundsätze und Methoden herauszuschälen – und an Beispielen zu untermauern – die für alle Betriebe, also auch den "Betrieb Kommune" gelten.



Von uns allen begrüßenswert ist sicherlich der Ansatz des OB, den Dialog mit den Unternehmern in Gang zu bringen. Wie Thieser vor und nach der Veranstaltung ergänzte, suche er die kleine Runde, in der sehr offen gesprochen werden könne. Themen gibt es genug, wie in der Diskussion herausgestellt wurde: gewerbliche Flächen, Verkehrsanbindungen, zu langsame Entscheidungswege usw. Die Gesprächspartner auf seiten des Marketing-Club Hagen sind Unternehmer, die in den Stadtparlamenten aus zeitlichen Gründen kaum vertreten sind, deren Argumente aber

wegen der ausgeübten Führungsfunktionen in der Wirtschaft Gewicht haben sollten.

Wir vom MC Hagen sind sicher bereit, mit Politik und Verwaltung in einen fruchtbaren Dialog zu treten. In diesem Sinne sprach Hagens Oberstadtdirektor Freudenberger bereits im September 1990 mit uns...

Mit freundlichem Gruß

*Frank Bange*

Dr. Frank Bange,  
Ausschuß Öffentlichkeitsarbeit/  
Mitgliederwerbung

## 6. Clubabend am 4. Juni:

# Erfolgreiches Marketing durch Mitarbeitermotivation

Am 4. Juni referiert **Rainer M. Megerle** über "Erfolgreiches Marketing durch Mitarbeitermotivation".

"Ein Allerweltsprodukt und ein umkämpfter Markt – keine leichte Aufgabe für einen Unternehmer. Rainer Megerle hat sie gelöst: Die 34-Mann-Firma für Industriefußböden macht pro Kopf fast doppelt soviel Umsatz wie Daimler-Benz. Sein Rezept: Motivation."

So stand es geschrieben im Manager Magazin 8/1989. Dort wurde auch weiter ausgeführt: "Ganz klar: Er hat sich spezialisiert. Doch das ist nur ein Teil

des Erfolgsrezepts. Mit 30 Beratern, Kundenbewußtsein und der ernst genommenen Lehre, daß Großzügigkeit – vom selbstbestimmten Gehalt bis zur Firmenreise nach Sri Lanka – bei motivierten Mitarbeitern nichts kostet, hat Megerle seiner Firma eine Unternehmenskultur eingepflanzt, die selbst Management-Experten in Staunen versetzt."

*Also: Lassen auch Sie sich in Staunen versetzen! Am 4. Juni ab 18.30 Uhr im Queens-Hotel: Rainer Megerle und "Erfolgreiches Marketing durch Mitarbeitermotivation."*



## Marketing-Club Hagen e.V.

### Clubsekretariat:

Sabine vom Heede,  
DOUGLAS HOLDING AG,  
Kabeler Straße 4, 5800 Hagen,  
Tel: 0 23 31 / 69 03 60, Telex:  
823879, Telefax: 0 23 31 / 69 06 90

## Sponsoren

Andreas Brauerei, Hagen  
Fa. Brandt, Hagen  
Werbestatt Wiesemann, Hagen  
CPC-Werbeberatung, Herdecke

## Impressum

Konzept  
und Realisation:  
CPC-Werbeberatung,  
Herdecke

Redaktion:  
Uwe Schedlbauer  
DOUGLAS HOLDING AG,  
Hagen