

MARKETING-CLUB HAGEN E.V.
 Mitglied im Deutschen Marketing-Verband Berufsverband des Marketing-Managements
www.mc-hagen.de

Der Club fühlt sich stark verbunden!

Wie man Erfolg durch Kreativität erzielt, konnte Stefan Skirl beim Clubabend am 09.04.02 besonders eindrucksvoll deutlich machen. Er hielt dem Club nämlich nicht einfach einen Vortrag, sondern stellte den Anwesenden vier knifflige Aufgaben:

1. Aufgabe: „Ich lese Ihnen fünf Geschichten vor. Erraten Sie, welcher Erfinder darin vorkommt und welches seine größte Erfindung ist. Für jede richtige Lösung erhalten Sie zwei Punkte. Wer die meisten Punkte hat, bekommt einen Preis!“

2. Aufgabe: „Ich zeichne Ihnen verschiedene Figuren auf. Versuchen Sie darin eine bestimmte Anzahl deckungsgleicher Flächen unterzubringen.“

3. Aufgabe: „Ich gebe Ihnen ein Kästchen mit Nägeln. Stecken Sie einen Nagel in das Kästchen und versuchen Sie die anderen Nägel auf seinem Kopf zu platzieren.“

4. Aufgabe: „Suchen Sie sich einen Partner und Verbinden Sie sich mittels zweier Schnüre mit ihm. Versuchen Sie nun, die Verbindung zu lösen, ohne die Schnur zu beschädigen.“

Mit Feuereifer waren alle Anwesenden mit jeder einzelnen Aufgabe beschäftigt und jedes Mal überrascht darüber, wie einfach und gleichzeitig genial ihre Lösung war. Und wie ungewöhnlich.

„Fantasy is more important than knowledge“.
 Albert Einstein

Die Lösungen zu finden, war aber nicht der tiefere Sinn der erheiternden Aktion. Vielmehr wollte Stefan Skirl auf diese Weise verständlich machen, wie der Mensch normalerweise denkt und wie er es schaffen kann, sich von Denkschablonen zu lösen und wirklich kreativ zu werden.

Dazu muss man zunächst Gelerntes denken, die gewohnten Muster bilden, sie als solche erkennen, damit abschließen und somit den Kopf frei machen für wirklich neue Ideen.

Nicht von ungefähr entstehen daher die besten Ideen im Schlaf oder in der Badewanne oder dadurch, dass man eine Assozia-


tion oder Vision hat. Zu einer echten Innovation im Unternehmen gehört aber mehr als eine gute Idee. Der Gesamtrahmen hierfür wird gebildet aus:

- ◆ Strategy
- ◆ Structure
- ◆ Systems
- ◆ Style
- ◆ Staff+Skills

„Denk anders!“

Das war die Botschaft, die uns Stefan Skirl mit auf dem Weg gab. Weil seiner Meinung nach in allen Bereichen fast nur noch von anderen abgekupfert, aber nichts wirklich Neues geschaffen wird.

Wer eine echte Innovation zum Ziel hat, der hat keine leichte Aufgabe.

Doch man kann sie – wie Stefan Skirl bewiesen hat – mit der richtigen Kreativtechnik und dem Willen, etwas wirklich Erstmaliges zu schaffen, durchaus lösen. 



intern

Jürgen Fitting über den nächsten Clubabend:

Liebe Clubmitglieder,

Marktorientierung und Kundenintegration in Neuproduktentwicklungsprozessen werden zunehmend als zentrale Erfolgsfaktoren von Unternehmen angesehen. Die neuen elektronischen Medien, insbesondere das Internet, bieten neuartige Möglichkeiten dieser Einbindung von Kunden in Innovationsprozesse: Von der Idee bis zur Marktreife können Kunden bei der Ideenfindung, bei der Ideenbewertung und -auswahl, beim Entwickeln und Testen von Prototypen und schließlich bei der Markteinführung via Internet in die Produktentwicklung eingebunden werden.

Es werden systematisch Potenziale der Kundeneinbindung in die Neuproduktentwicklung via Internet, die sogenannten „E-Customer-Innegration“, diskutiert und anhand praktischer Beispiele illustriert. Sowohl für Unternehmen als auch für Kunden ergeben sich wesentliche Vorteile, so dass „E-Customer-Innegration“ in Zukunft erheblich an Bedeutung gewinnen wird.

Herzlichst Ihr



Jürgen Fitting

Clubabend am 7. Mai 2002

Der MC Hagen und die Sparkasse Hagen laden ein

Die Sparkasse Hagen ist als regionaler Finanzdienstleister schwerpunktmäßig in Hagen tätig. Mit der Vielfalt des Leistungsangebotes bietet die Sparkasse Hagen alles, was ein modernes Kreditinstitut auszeichnet. Besondere Stärke ist dabei die Nähe zum Kunden, an jedem Ort und zu jeder Zeit.

Rund 100.000 Girokonten, 1,5 Mrd Euro Einlagen von Kunden und 1,5 Mrd ausgegebene Kredite machen die Sparkasse in Hagen zum unangefochtenen Marktführer.

Wohl niemand in Deutschland, der nicht den Slogan: „Wenn's um Geld geht – Sparkasse“ kennt. Diesem Anspruch wird die Sparkasse Hagen seit langem gerecht – gegründet wurde sie schon vor 160 Jahren. Mit rund 700 Mitarbeitern, darunter 55 Auszubildenden, ist die Sparkasse einer der größten Arbeitgeber in Hagen. Neun Beratungscenter, zwölf Geschäftsstellen und sieben ServiceCenter sind im Hagener Stadtgebiet erreichbar – überall dort, wo die Kunden ihre Sparkasse brauchen.

Als weiterer stets verfügbarer Service, auch von unterwegs oder zuhause, steht im Internet das umfangreiche „Hagener Finanz-

portal“ unter www.sparkasse-hagen.de bereit. 58 % aller Haushalte und 45 % aller Geschäftskunden Hagens bezeichnen die Sparkasse als ihre Hausbank. Eine Aussage, die die Sparkasse mit Stolz erfüllt und zu Bestleistungen anspornt.

Die enge Verbundenheit mit der Stadt und der Region hat Tradition. Engagement zu Gunsten des Gemeinwohls zählt zu den Leitideen der Sparkassen-Philosophie. Die Umsetzung dieses Anspruchs zeigt sich in der aktiven Wirtschaftsförderung, aber auch in Aufwendungen von jährlich über 1 Mio. Euro in Kultur, Sport sowie soziale und ökologische Anliegen. Inzwischen werden viele dieser Zwecke auch mit der sparkasseneigenen Stiftung verfolgt.

In Kürze wird die Sparkasse am bekannten Standort in der Hagener City ein neues Geschäftsgebäude errichten, das einen städtebaulichen Akzent setzen und vor allem dem Bedarf der Kunden auch in der Zukunft gerecht werden soll. Der Platz vor der Sparkasse wird Sparkassen-Karree heißen und soll die City mit weiteren Einzelhandelsflächen, Café und Außengastronomie bereichern.



Referent des nächsten Clubabends am 7. Mai 2002 „Customer Innogration“

Prof. Dr. Holger Ernst

Holger Ernst studierte Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Kiel, Deutschland und Illinois at Urbana-Champaign, USA. Promotion (Thema: Nutzung von Patentinformationen für die strategische Planung von F&E) und Habilitation (Thema: Erfolgsfaktoren neuer Produkte) absolvierte er am Institut für betriebswirtschaftliche Innovationsforschung der Christian Albrechts-Universität zu Kiel.

Er ist Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Technologie- und Innovationsmanagement und Co-Direktor des Zentrums für Unternehmertum

und Existenzgründung an der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung (WHU) in Vallendar. Seine Forschungsinteressen liegen auf den Gebieten des Technologie- und Innovationsmanagement, Gründungsmanagement, Marketing und E-Business.

Er ist Autor zahlreicher Publikationen in namhaften nationalen und internationalen Zeitschriften, u.a. im Journal of Engineering and Technology Management, IEEE Transactions on Engineering Management, Research Policy, R&D Management, Technovation, Zeitschrift für Betriebswirtschaft und Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung. Er berät nationale und internationale Unternehmen und ist in



Beiräten von Unternehmen tätig. Er verantwortet die Durchführung des Innovationserfolgs-Panels (IeP) zur Steigerung des Unternehmenswertes durch verbessertes Innovationsmanagement.

Marketing-Club Hagen e. V.

Clubsekretariat:

Lydia Dziemba
INNOVATION Consulting AG
Grabenstraße 28, 58095 Hagen
Telefon 02331/900-596, Telefax 02331/900-591
dziemba@innovation-ag.de
www.mc-hagen.de

Impressum

Konzept und Realisation:

P.AD. Werbeagentur GmbH, Meinerzhagen
Foto Kühle, Hagen
Werbestatt Wiesemann GmbH, Hagen

Redaktion:

Angela Dietzel, Herdecke
P.AD. Werbeagentur GmbH, Meinerzhagen

Vormerken!

13.07.02

Sommerfest des
MC Düsseldorf
mit Mixed-Fußballturnier
und Abendgala

Details im nächsten Dialog