

MARKETING-CLUB HAGEN E.V.

Mitglied im Deutschen Marketing-Verband Berufsverband des Marketing-Managements

www.mc-hagen.de

Lebensenergie schafft Unternehmensenergie

Im Firmengebäude offenbart sich der Geist des Unternehmens. Und: das Firmengebäude ist zugleich Ausdruck der Geschäftsführung. Diesen Spiegel bewusst zu machen und Unternehmen bei der Auswahl und Ausgestaltung des Firmengebäudes zu helfen, hat sich Bianca M. Seidl zur Aufgabe gemacht.

Dabei wendet sie die Erkenntnisse des Feng Shui, umgesetzt auf westliche Verhältnisse, an. Feng Shui ist die Lehre von der energetischen Wirkung des natürlichen als auch des



von Menschen geschaffenen Lebensraumes auf den Menschen.

Tagtäglich und überall sind wir von mehr oder weniger Lebensenergie umgeben, die man zwar nicht sieht, die aber trotzdem eine Wirkung auf uns hat.

Je mehr oder weniger Lebensenergie sich in einem Raum, wie z.B. einem Büro oder einer Werkshalle befindet, je unterschiedlicher ist die erbrachte Leistung des Menschen.

Deshalb ist es von größter Bedeutung, Lebensräume richtig einzuteilen und auszustatten. Bianca M. Seidl, die selbst vor Energie sprüht und mit größter Begeisterung über ihre Lebensaufgabe referierte, hat das so zusammengefasst:

- ◆ Das Anheben und Harmonisieren der Lebensenergie im Firmengebäude bewirkt eine Verbesserung der Vitalität und der Leistungsbereitschaft der dort arbeitenden Menschen.
- ◆ Das Beseitigen der Energieräuber führt zu Stressabbau. Das Einbringen von lebendigen Hilfsmitteln schafft ein größeres Wohlbefinden am Arbeitsplatz.



- ◆ Feng Shui fördert den unternehmerischen Erfolg, indem es die größte Ressource im Unternehmen, den Mensch, stärkt.
- ◆ Vermehrte Energie verstärkt den Geldfluss und führt zu mehr Wachstum.
- ◆ Die verbesserte Energiezirkulation optimiert den Informationsfluss im Unternehmen und verbessert die Kommunikation der Menschen miteinander.
- ◆ Die gestärkte Ausstrahlung des Unternehmens zieht neue Kunden an.

Um das alles zu erreichen, ist zunächst eine Analyse der Raumstrukturen im Unternehmen erforderlich. Durch die Sichtbarmachung der verborgenen Potenziale und Hindernisse können sodann Raumkonzepte entwickelt werden, die den Energiefluss in die gewünschten Bahnen lenkt.

Feng Shui – ein neuer Erfolgsfaktor für aufgeschlossene Unternehmen

Das Thema ist derart spannend und umfangreich, dass der Vortrag von Frau Seidl viel länger dauerte als geplant. Und man spürte, dass der Wissensdurst der Zuhörer danach noch lange nicht gestillt war. Mehr Informationen und eine



Liste mit weiterführender Literatur finden wir daher laut Frau Seidl im Internet unter www.delKan.de.

Wer eine e-mail an Frau Seidl schickt, bekommt von ihr die Antwort auf tiefergehende Fragen. Die e-mail-Adresse lautet: fengshui-delkan@t-online.de.



intern



Liebe Mitglieder und Freunde des Marketing-Club Hagen,

der Sommer (wenn wir ihn denn so nennen dürfen) ist vorbei und die Bundestagswahl steht kurz bevor. Es war ein eher trauriger Sommer,

in der Hauptsache bestimmt durch Katastrophen und Wahlkampf.

Auch die allgemeine Wirtschaft wurde durch Negativ-Meldungen gekennzeichnet. Die sehr hohe Zahl von Insolvenzen, stark rückläufige Börsen und gefälschte Bilanzen waren die Themen. Dies aber soll in wenigen Tagen, nach der Wahl, alles vorbei sein – Hoffentlich !!!

Es muss endlich wieder eine positive Grundstimmung in die Köpfe der Unternehmer, der Arbeitnehmer und der Politiker – also in die Köpfe möglichst aller Menschen in diesem Land.

Und hier sind auch „wir Marketing-Verant-

wortlichen“ gefordert! Gehen wir mit guten Beispiel voran und denken und handeln wir optimistisch. Es muss wieder Vertrauen in die Zukunft geschaffen werden. Dann macht es auch wieder Spaß zu investieren und sich neue positive Ziele zu setzen! „Miles & More“ (Kundenbindung durch Kundenkarten), muss auf jeden Fall etwas Positives sein, denn zumindest bei diesem Thema sind sich alle Politiker einig.

Lassen wir uns am 01.10.2002 präsentieren, warum...

Herzlichst

Ihr Burkhard Blesel

Sponsor des nächsten Clubabends am 1.10.2002:

HWS lädt ein

Die 1980 gegründete Firma hat sich den Schutz von Firmen und Privatleuten zur Aufgabe gemacht. Sie hat ihren Sitz in Hagen und beschäftigt heute 153 Mitarbeiter.

„Wenn's um Schutz und Sicherheit geht... HWS Wachdienst Hobeling GmbH!“

Die HWS Wachdienst Hobeling GmbH bietet ein breites Spektrum an Dienstleistungen: Von Wach- und Pförtnerdiensten, Werk-schutz und Revierpatrouillendiensten über Detektiv- und Ermittlungsarbeiten, bis hin zu Alarm-aufschaltung und Intervention wird jede Aufgabe mit höchster Sicherheitsstufe erledigt. So hat es die nach allen VdS-Klassen anerkannte Firma geschafft, sich einen weitgefächerten Kundenstamm von Privatleuten und Unternehmen aller Art und Größe aufzubauen.



Thema und Referent des nächsten Clubabends am 1.10.2002:

Kundenbindung durch Kundenkarten: Lufthansa Miles & More

Dirk Schwarze, Diplom-Kaufmann/M.B.A (USA), Jahrgang 1965, Bankausbildung und Studium Wirtschaftswissenschaften an der Gerhard Mercator Universität Duisburg sowie Fulltime



MBA-Studium an der Indiana Universität of Pennsylvania (USA). Von 1994 bis 2000 Deutsche Bank in Frankfurt. Einstieg ins Hochschulmarketing und Recruiting. Späterer Wechsel in den Bereich Klassische Werbung und Kommunikation. Verantwortlich für Produktwerbung und Markenkommunikation im privaten Banking. Seit Oktober 2000 Leiter der Abteilung Kooperation bei der Miles & More Marketing GmbH mit Verantwortung für die Marketingkooperation der Branchen Tele-

kommunikation, Medien und Lifestyle im Lufthansa Miles & More Programm.

Kundenmanagement mit Lufthansa Miles & More

Frequent Traveller Programme gehören zu den festen Bestandteilen der Kundenkommunikation bei allen großen Airlines und haben zum Ziel, die Kundenbeziehungen zu intensivieren und auszubauen. Lufthansa Miles & More ist das erfolgreichste branchenübergreifende Kundenbindungsprogramm in Europa und gehört weltweit zu den führenden Vielfliegerprogrammen.

Der Referent stellt das Programm Lufthansa Miles & More vor, zeigt auf, wie konsequent die Lufthansa das Vielfliegerprogramm als Marketingtool einsetzt und verdeutlicht darüber hinaus die Übertragbarkeit dieses Kundenbindungsinstruments auf andere Branchen an einem Praxisbeispiel.

Einladung zum 4. Hagener Schaufenster-Wettbewerb

Stadtmarketing betreiben heißt, eine „Stadt ins rechte Licht zu setzen...“ In den vergangenen drei Jahren haben wir gemeinsam den Blick auf die Schaufenster der Einzelhandelsgeschäfte in der Innenstadt gelenkt, in diesem und in den kommenden Jahren wollen wir die City zu einem Showroom, die Stadt zu einem Ausstellungsraum werden lassen.

Auswärtige und heimische Unternehmen präsentieren ihre Produkte, Anwendungen und Lösungen. Wir zeigen Ihnen auf, wie wir Hagen zur Stadt des Schaufensters machen werden. Der Vorsitzende des Stadtmarketingvereins, Herr Ludwig Heimann, wird in einer kurzen Einführung Konzeption, Strategie und Vision

erläutern, der Direktor des Karl Ernst Osthaus-Museums, Herr Dr. Michael Fehr, ergänzend die Idee des Museums für visuelles Marketing. Anschließend möchten wir Ihnen bei einem Rundgang den „Ausstellungsraum“ zeigen. Seien Sie also ein willkommener Gast zum Thema Visual Merchandising. Danach laden wir Sie zu kleinen Snacks ein.

Termin:

Mittwoch, 09.10.2002 – 18:30 Uhr,
Karl Ernst-Osthaus-Museum,
Hochstraße 73, 58095 Hagen

Wenn Sie an dieser Veranstaltung teilnehmen möchten, setzen Sie Ihre Unterschrift bis zum 04.10. auf die abtrennbare Rückantwort!

Marketing-Club Hagen e. V.

Clubsekretariat:

Katja A. Böning
Friedrich Grohe AG & Co. KG
Schmölenallee 1, 58706 Menden
Telefon 02372/93-1591, Telefax 02372/93-1555
k.boening@grohe.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

