

VORSCHAU / Anmeldung

# Innovative Themen zur Kundenbindung

Wie bindet ein regionaler Energieversorger mit einem austauschbaren Produkt wie Strom seine Kunden an sich? - Darum geht es beim nächsten Clubabend am Dienstag, 5. Juli.

Dann ist der MC zum „Marketing vor Ort“ zu Gast bei der ENERVIE-Gruppe im Cuno-Forum in Herdecke. Dort gibt der Vorstandssprecher Ivo Grünhagen selbst einen Einblick in die Vertriebsstrategie des regionalen Energieversorgers.

Hauptthema ist die „Kundenbindung über die Kommunikation von Innovationsthemen“, so Ivo Grünhagen. Das ist die Strategie, die ENERVIE gewählt habe, um sich gegen die Konkurrenz zu behaupten. Aktuelles Thema des Energieversorgers ist zum Beispiel die Laufzeitverlängerung der Kernkraftwerke. Ivo Grünhagen erklärt: „Seit einigen Monaten engagieren wir uns zusammen mit anderen Unternehmen gegen die massive Wettbewerbsverzerrung, die sich durch eine Verlängerung der Laufzeiten der Kernkraftwerke ergeben würde.“ Neue Brisanz habe die Diskussion nicht zuletzt durch die Ereignisse in Japan erlangt. Ein weiteres Thema wird der Markt-



Ivo Grünhagen ist überzeugt vom Erfolg der Kommunikation mit dem Kunden.

start der ersten ENERVIE E-Mobility Produkte sein. Das Unternehmen bietet deutschlandweit als eines der ersten ein Leasing-Modell für Elektromobilität an. Im Anschluss haben die Besucher die Möglichkeit, E-Bikes am Ufer des Harkortsees selbst zu testen. Beim Barbecue klingt der Abend gemütlich aus.

**Das Marketing vor Ort beginnt am Dienstag, 5. Juli, um 18.30 Uhr im Cuno-Forum, Wetterstraße 111 in Herdecke. Die Teilnehmerzahl ist aufgrund des Barbecues begrenzt. Anmeldungen bitte an das Club-Sekretariat, Telefon 02352 540200 oder über die Homepage [www.mc-suedwestfalen.de](http://www.mc-suedwestfalen.de)**



**ANMELDE-FAX**

Am Marketing vor Ort bei „ENERVIE“ am Dienstag, 5. Juli, 18.30 Uhr, im Cuno-Forum in Herdecke nehme ich teil.\*

Absender (bitte Druckbuchstaben): \_\_\_\_\_

mit Gast: \_\_\_\_\_

Sponsor Marketing-Preis Südwestfalen:



Special-Sponsor:  
publitec ☆ □ 🔊

Top-Sponsoren 2011:

DOUGLAS HOLDING



Energie, die bewegt.



## WIR DANKEN

neben den TOP-Sponsoren unseren dauerhaften Unterstützern: CPC-Werbeberatung, Domröse-Druck, Gustav Selter GmbH & Co. KG.

## IMPRESSUM

Herausgeber

Dialog ist eine Publikation des Marketing-Clubs Südwestfalen e. V. Geschäftsstelle und Clubsekretariat: c/o Piffikus-Agentur GmbH Neuenrader Straße 25 • 58762 Altena Tel. 02352 540200 • Fax 02352 540205 [www.mc-suedwestfalen.de](http://www.mc-suedwestfalen.de)

Konzept, Layout, Text und Fotografie Piffikus-Agentur GmbH

Druck sponsored by Domröse-Druck GmbH Schillerstraße 2a • 58089 Hagen Tel. 02331 9198-0 • Fax 02331 9198-26

\* Teilnahme an Club-Veranstaltungen:  
Die Teilnehmer beteiligen sich auf eigene Gefahr an unseren Veranstaltungen. Sie tragen die alleinige zivil- und strafrechtliche Verantwortung für alle von ihnen verursachten Schäden, soweit hiermit kein Haftungsausschluss vereinbart wird. Die Teilnehmer erklären mit Anmeldung zu der Veranstaltung den Verzicht auf Ansprüche jeder Art für sämtliche Schäden, die im Zusammenhang mit der Veranstaltung entstehen, und zwar gegen den Veranstalter und die Sponsoren und andere Personen, die mit der Organisation der Veranstaltung in Verbindung stehen und die Erfüllungs- und Verrichtungsgehilfen aller zuvor genannten Personen und Stellen, außer jeweils für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit sowie außer für sonstige Schäden, die jeweils auf einer grob fahrlässigen und/oder vorsätzlichen schuldhaften Pflichtverletzung beruhen. Der Ausschluss gilt für Ansprüche aus jeglichem Rechtsgrund, insbesondere sowohl für Schadensersatzansprüche als vertraglicher als auch außervertraglicher Haftung sowie für Ansprüche aus unerlaubter Handlung. Stillschweigende Haftungsausschlüsse bleiben von vorstehender Haftungsausschlussklausel unberührt.

# DIAMOLOG

## MARKETING-CLUB SÜDWESTFALEN

Mitglied im Deutschen Marketing-Verband • Berufsverband des Marketing-Managements

Ausgabe Juni 2011

[www.mc-suedwestfalen.de](http://www.mc-suedwestfalen.de)



## IM INNERN

**AKTUELL**  
Neuwahlen  
im November

**BLICKPUNKT**  
Marketing-Preis  
als Visitenkarte

**VORSCHAU**  
Zu Gast bei  
ENERVIE



Jürgen Binder betonte vor rund 100 Clubmitgliedern und Gästen im Porsche Zentrum Lennetal, dass erst eine gute Beziehung zu Lieferanten das Aufrechterhalten der Produktqualität ermögliche.

## Lieferanten zu Partnern machen

**„Lieferantenbeziehungen halten manchmal länger als eine Ehe - und die muss aus wirtschaftlichen Gründen mindestens zehn Jahre halten.“**

Mit diesem und vielen anderen anschaulichen Beispielen begeisterte Juni-Referent Jürgen Binder für das Thema „Lieferantenmanagement“. Der Einkaufsleiter der Stuttgarter Porsche AG gab im Porsche Zentrum Lennetal einen wertvollen Einblick in die Einkaufsstrategie der

Nobelmarke. Am Ende stand die Erkenntnis, dass Unternehmen von einer frühen und starken Integration ihrer Lieferanten in den Entwicklungs- und Produktionsprozess entscheidend profitieren können. Der Ansatz dafür sei eine echte Partnerschaft. „Porsche beispielsweise übernimmt zu 100 % die Entwicklungskosten unserer Lieferanten“, so Binder. Das bedeute für beide Seiten eine hohe Planungssicherheit - und für Porsche mehr Mitsprache und niedrigere Kosten.

## MC-Banner für die eigene Homepage

Immer häufiger wurde in den vergangenen Monaten die Frage gestellt, ob Mitglieder den Marketing-Club auf ihren Internetseiten bzw. auf denen ihrer Firmen verlinken dürfen. Die Antwort lautet: **Selbstverständlich!**

Der Marketing-Club freut sich, wenn die Mitglieder ihre Mitgliedschaft nach außen zeigen - als Auszeichnung für sie selber genauso wie als Werbung für den Marketing-Club selbst.

**> Einfach herunterladen**

Um es jedem Mitglied ganz leicht zu machen, hat das PR-Team ein animiertes E-Banner entwickelt. Das kann jedes Mitglied ab sofort einfach von der Homepage herunterladen und auf seiner eigenen Internetseite veröffentlichen. Dann einfach auf [www.mc-suedwestfalen.de](http://www.mc-suedwestfalen.de) verlinken.

Bei technischen Fragen hilft das Clubsekretariat gerne weiter, Telefon 02352 540200.

## Neu im Club



**Adalbert Neumann** hat vom Marketing-Club Rhein-Neckar zum MC Südwestfalen gewechselt. Anlass dafür war seine neue Tätigkeit bei der Firma Busch-Jaeger Elektro in Lüdenscheid, in der er seit Beginn des Jahres Vorsitzender der Geschäftsführung ist. Das Unternehmen ist im Bereich Elektroinstallationstechnik tätig und hat rund 1000 Mitarbeiter.



**Jürgen Wieter** ist Inhaber der Unternehmensberatung UBW-Hagen. Dort finden Kunden, die ihr Unternehmen zukunftsorientiert ausrichten möchten, Ansprechpartner und Berater. Als Mitglied im Marketing-Club wurde Jürgen Wieter von Beiratsmitglied Christian Isenbeck gewonnen.



**Dr. Peter Born** hat sich für die Mitgliedschaft im MC entschieden, weil er mehr über interessante Marketing-Themen erfahren und sich mit Kennern darüber austauschen möchte. Dr. Peter Born ist Inhaber der Damodaran-Born-Unternehmensberatung in Hagen. Er wurde vom Marketing-Club-Mitglied Manfred von der Heyden gewonnen.



**Anja Krämer** sucht neue Impulse im Bereich Marketing und Networking. Sie ist Inhaberin und Einkäuferin im Versorgungsfachbetrieb Schaefer Handel GmbH in Iserlohn. Auf den Marketing-Club wurde sie durch Mitglied Melanie Schulte aufmerksam.



Diese zwölf Beiratsmitglieder stellen sich im November zur Wiederwahl. Insgesamt besteht der Beirat aus 17 Mitgliedern, die aus ihren Reihen den Vorstand wählen.

# Beirats-Wahl: Wer ist mit dabei?

**Eine stetig steigende Mitgliederzahl, ein Programm, das immer mehr Besucher der Clubabende begeistert und dazu ein reges Clubleben: Der Beirat des MC Südwestfalens arbeitet engagiert und erfolgreich. Die meisten Mitglieder stellen sich im November zur Wiederwahl.**

Am Dienstag, 22. November 2011, steht die Mitgliederversammlung auf dem Programm. Dann berichtet zunächst der Vorstand über seine Tätigkeiten seit 2009.

### > Freude an der Weiterentwicklung

Anschließend finden die Wahlen statt. Dies ist ein wichtiger Punkt. Denn die Beiratsmitglieder bestimmen das Clubleben und -programm. Das verlangt eine Menge ehrenamtlichen Einsatz, aber auch Freude am

Erfolg und der Weiterentwicklung des Clubs. Schon jetzt ist klar, dass die Mehrheit des Beirates auch für die nächste Amtszeit zur Verfügung steht und damit Kontinuität sicherstellt.

### > Kandidaten werden vorgestellt

Dazu gehören Burkhard Blesel, Horst Bubenzer, Claus Peter Claudy, Willi Denecke, Michael Esken, Christian Flügge, Sibylle Hecker, Günter Himmelmann, Dr. Markus Hoffmeister, Christian Isenbeck, Prof. Jörg Liese und Alexandra Walter.

Wer sich von den Clubmitgliedern ebenfalls für den Beirat bewerben möchte, sollte sich bis zum 15. Juli bei einem der Vorstandsmitglieder oder im Clubsekretariat melden; denn bereits in der nächsten Ausgabe des „Dialogs“ wird über die neuen Kandidaten berichtet. Die Mitgliederversammlung beginnt um 18.30 Uhr im „Arcadeon“.

# Im Blickpunkt: Marketing-Preis als Erfolgsgeschichte



Claus Peter Claudy

Geschäftsführer und Vorsitzender der Jury Marketing-Preis

**Noch bis zum 12. August nimmt der Marketing-Club Kandidaten-Vorschläge für den 20. Marketing-Preis Südwestfalen entgegen. Jury-Vorsitzender Claus Peter Claudy gibt im Interview einige Anregungen, warum der Preis so aktuell ist wie vor 20 Jahren und was er den Unternehmen bringt.**

**Seit 20 Jahren vergibt der Club den Marketing-Preis für die Region. Ist eine solche Auszeichnung noch zeitgemäß?**

Claus Peter Claudy: Diese Frage stellen wir uns natürlich auch - und können sie eindeutig mit „Ja“ beantworten. Eigentlich ist die Ausschreibung des Preises sogar aktueller denn je.

Denn gerade in der heutigen Zeit, in der Produkte immer vergleichbarer werden, sind Erfolgsgeschichten gefragt. Eben diese zeichnet der Club aus: Eine Marketingleistung mit Alleinstellungsmerkmal, jedes Jahr und viel beachtet von den rund 400 Gästen und den Medien - und das seit 1992.

**Was hat das Unternehmen von der Auszeichnung?**

Claus Peter Claudy: Unternehmen müssen dem täglichen Konkurrenzkampf standhalten und ihre ganze Marketing-Expertise ausspielen. Unser Preis kann zu einem Teil der Marketing-Strategie werden. Das haben wir in der Vergangenheit immer wieder bei unseren Preisträ-

gern gesehen. Unser Preis bestätigt nicht nur die Top-Marketingleistung des ausgezeichneten Unternehmens nach außen, sondern wirkt auch nach innen positiv motivierend auf die Mitarbeiter.

**Verliehen wird der 20. Marketing-Preis Südwestfalen im Rahmen der Neujahrs-Festveranstaltung am Dienstag, 24. Januar 2012, in der SIHK zu Hagen. Bewerbungs- und Nominierungsunterlagen gibt es in der Geschäftsstelle des Marketing-Clubs Südwestfalen: Pffikus-Agentur, Tel. 02352-540200 oder per E-Mail an [info@mc-suedwestfalen.de](mailto:info@mc-suedwestfalen.de)**

## SPONSOR DES ABENDS

# ENERVIE gibt der Region Kraft

**Gesponsort wird der nächste Clubabend von ENERVIE, der Südwestfalen Energie und Wasser AG.**

ENERVIE ist der Unternehmensverbund der Mark-E Aktiengesellschaft, der Stadtwerke Lüdenscheid GmbH und der ENERVIE AssetNetWork GmbH im südlichen Nordrhein-Westfalen - und der bundesweit tätigen lekker Energie GmbH. Für die Versorgung der rund 700.000 Kunden und Energiehandelspartner liefert die ENERVIE-Gruppe Strom, Gas, Wärme und Trinkwasser. Damit gehört die Gruppe zu den größten unabhängigen Energiedienstleistern mit Eigenerzeugung in NRW und steht auch bundesweit für effiziente Energielösungen. Die Mark-E als Tochtergesellschaft

der ENERVIE bündelt das Serviceangebot eines modernen Energiedienstleisters. Mit der Erfahrung aus über 100 Jahren gehört Mark-E zu den größten Energieversorgern in Nordrhein-Westfalen. Mark-E beliefert Hagen und die märkische Region mit Strom und Wärme und Hagen auch mit Gas und Trinkwasser. So versorgt Mark-E ihre 300.000 Privat-, Geschäfts- und Industriekunden sowie Energiehandelspartner jährlich mit rund 13 Milliarden Kilowattstunden Strom. Moderne Contracting-Lösungen für Unternehmen gehören genauso zum Portfolio wie die überregionale Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen über das Internet. Ein weiteres, lokales Tochterunternehmen von ENERVIE sind die

Stadtwerke Lüdenscheid. Sie erfüllen das komplette Leistungsspektrum eines Stadtwerks und damit die sichere und zuverlässige Lieferung von Strom, Gas, Trinkwasser und Wärme. Als Dienstleister vor Ort übernehmen sie neben der Versorgung ihrer 80.000 Kunden zudem Services wie die Straßenbeleuchtung und den Betrieb moderner Freizeiteinrichtungen wie Bäder und Saunen. Aus ihrer Erfahrung wissen die Stadtwerke Lüdenscheid was die Menschen in und um Lüdenscheid brauchen. Denn sie sind in der Stadt zu Hause.

