



ERFAHRUNG UND WISSEN VON UNTERNEHMEN FÜR DIE ZUKUNFT

Podiumsdiskussion zum Auftakt unseres Jahresprogramms



Mo 26.01.04
18:00 Uhr
Beginn der
Podiums-
diskussion:
19:00 Uhr

Sind es nun mehr die bei den Mitarbeitern über Jahrzehnte angesammelten Erfahrungen oder das gezielte Suchen und Anhäufen von Wissen aus externen Quellen, die Unternehmen erfolgreich machen? Oder spielt beides im besten Fall ineinander und wenn ja, wie? Wie unterscheiden sich erfolgreiche und weniger erfolgreiche Unternehmen in Bezug auf ihre Nutzung von Erfahrung und Wissen? Gehen mit der häufig zu beobachtenden Freistellung von älteren Mitarbeitern wichtige Erfahrungen für ein Unternehmen verloren? Haben Wissensdatenbanken den

erhofften Wissenstransfer zwischen den Mitarbeitern eines Unternehmens erbracht (Motto: „Wenn Siemens wüsste, was Siemens weiß“). Welche Wege stehen der Wirtschaft heute zur Verfügung, um das in unserer Gesellschaft vorhandene Wissen für ihre Zwecke nutzbringend einzusetzen? Viele Fragen, denen unsere Experten aus verschiedenen Bereichen in der Podiumsdiskussion unter der Leitung von Professor Dr. Peter Russo, Professor für Entrepreneurship an der Fachhochschule München nachgehen werden. Am Podium diskutieren miteinander und mit

den Gästen: Dr. Jan Engelke, Direktor von Simon, Kucher & Partner, Marc Pasture, Managing Director von Alfa Romeo, Dr. Mathias Sahlberg Spezialgroßhandelsunternehmen in der 4. Generation, Falk F. Strascheg EXTOREL AG und Prof. Dr. Horst Wildemann, TU München. Im Rahmen dieser Veranstaltung bieten wir vor und nach der Podiumsdiskussion Interessenten in einem zwanglosen Gespräch mit Vorstand und Beirat Gelegenheit, den Marketing-Club München näher kennen zu lernen. Entnehmen Sie weitere Details der beigefügten Einladung.

DAS ETWAS ANDERE MÖBELHAUS Marketing vor Ort beim neuen IKEA Haus in Brunnthal



Mo 09.02.04
20:00 Uhr

„München liegt jetzt zwischen Schweden“ So lautet die aktuelle Botschaft der vielleicht interessantesten und größten Erfolgsgeschichte einer Idee. Nach dem ersten Einrichtungshaus in Deutschland, das im Jahre 1974 in Eching die Türen öffnete, gibt es nun, mit dem neuen Haus in Brunnthal zwei IKEA Einrichtungshäuser in und um München. Wer kennt sie nicht: Die vier großen gelben Buchstaben auf blauem Grund. Elch und Imbuschlüssel haben wohl inzwischen

Einzug in annähernd jedem Haushalt gefunden. IKEA hat sich auf die Einrichtungswünsche von Menschen in der ganzen Welt eingestellt. Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen, Vorlieben, Träumen, Ansprüchen ... und Geldbeuteln. Menschen, die ihr Zuhause verschönern und damit einen besseren Alltag schaffen möchten. Wir haben die Gelegenheit, hinter die Kulissen dieses Konzeptes zu schauen. Birger David und Klaus Zimmermann, die Geschäftsführer

des Einrichtungshauses Brunnthal öffnen für uns die Nähkästchen und Geschichten des Alltags einer Idee, die um die Welt geht. Seien sie gespannt! Denn IKEA ist wie immer für Überraschungen gut. Oder mit dem Gründer von IKEA, Ingvar Kamprad, gesagt: „Die meisten Dinge sind noch nicht getan, wunderbare Zukunft“. Marketing vor Ort ist exklusiv für Mitglieder und Partner, Anmeldung mit der beigefügten Einladung unbedingt erforderlich.

SCOUT24 – EINE MARKE ZUM VERLIEBEN Exklusivkreis Internet



Mi 11.02.04,
19:00 Uhr

Das wird sicher ein interessanter Erfahrungsaustausch! Die letzten Jahre waren für die Internetbranche nicht gerade einfach, aber eine Gruppe hat es geschafft das führende europäische Netzwerk von Online-Marktplätzen zu werden und kompetent branchenspezi-

fische Services aus acht Themenfeldern anzubieten. Scout24, sicherlich kennen viele von uns diese Unternehmensgruppe, haben schon mal „reingeschaut“ bei z.B. AutoScout24 oder ImmobilienScout24. Diese beiden Portale waren die ersten, die nach der Gründung

Ende 1998, im Markt eingeführt waren. Allein in 2000 wurden weitere fünf Scout24 Themenportale vorgestellt und etabliert. Inzwischen sind einige der Portale Marktführer und vor allem, das Unternehmen arbeitet profitabel! Wie also konnte Scout24 in dieser für's Internet-
Fortsetzung auf Seite 2

Fortsetzung von Seite 1

Geschäft schwierigen Zeit stetiges Wachstum generieren und sehr erfolgreich immer neue Themenfelder erschließen? Wie gelang der Aufbau von Vertrauen, Sympathie und Loyalität bei den potentiellen Kunden? Wie konnte das, im Internet so schwierige, Brandbuilding

so erfolgreich umgesetzt werden? Und - lernen Sie das „jüngste“ Portal von Scout24 kennen, FriendScout24. Das ist nicht nur etwas für Singles oder Flirt-Begeisterte (übrigens: es gibt Success-Stories über Paare, die sich hier gefunden haben!). Sie finden Tipps für die

Freizeitgestaltung, Sportaktivitäten, erfahren wie Ihre Sterne stehen, Informationen zu Reisetemen und – immer wieder die Chance Ihren Freundeskreis zu erweitern. Lassen Sie sich diesen Abend nicht entgehen, Wissensaustausch und Spaß sind garantiert!

GALAABEND ZUM 50-JÄHRIGEN BESTEHEN DES MARKETING-CLUBS MÜNCHEN UND VERLEIHUNG DES 1. MÜNCHNER MARKETINGPREISES

Merken Sie sich den Termin vor:
Dienstag, 23.03.2004 19:00 Uhr
 Aus Anlass unseres 50-jährigen Jubiläums geben wir eine 68-seitige Festschrift in einer Auflage

von 5.000 Stück heraus. In dieser Broschüre bieten wir unseren Mitgliedern die Möglichkeit, in Anzeigen ihre Leistungen vorzustellen. Beachten Sie das beilie-

gende rote Blatt mit den Detailinformationen über die Festschrift und buchen Sie Ihre Anzeigen rechtzeitig.



„EINE MARKE IST NICHT GENUG...“ – HINTERGRÜNDE EINER MARKEN-ENTSCHEIDUNG

Rückblick auf den Exklusivkreis Kommunikation und Marke am 3.11.2003 mit Ulrich Winkler, Leiter Presse & Externe Kommunikation, Deutsche BP Aktiengesellschaft

Es war ein ganz besonderer Exklusivkreis, veranstaltet in einem beheizten Zelt auf dem Gelände einer gerade auf Aral umgeflagten BP Tankstelle. Nachdem die BP im Juni 2001 eine Einigung mit der E.ON – der Muttergesellschaft der Gelsenkirchener Veba Oel AG – erzielt hatte, gingen im Laufe des Jahres 2002 die Anteile an Veba Oel zu 100 % an die Deutsche BP AG über. Zur Veba Oel gehörte auch Aral – Deutschlands größte und beliebteste Tankstellenmarke. Mit dem Kauf wurde BP mit einem Schlag zum bedeutendsten Player in Deutschland, dem wichtigsten europäischen Energie- und Mineralölmarkt. BP zählt heute mit den Marken Aral, BP und Castrol und einem Umsatz von rund 23 Mrd. Euro zu den größten deutschen Unternehmen. BP ist durch Aral Marktführer im Tankstellengeschäft. Innerhalb der BP Gruppe

ist Deutschland die drittgrößte Landesorganisation mit rund 10.000 Mitarbeitern. BP betreibt eines der größten Raffineriesysteme in Deutschland, ist engagiert in der Versorgung industrieller Großverbraucher mit Strom und Gas und zählt zu den weltweiten Marktführern im Bereich der Solarzellenproduktion. Bei der Entscheidung, ob im deutschen Tankstellenmarkt die Marke BP mit rund 900 Tankstellen im Jahr 2001 oder Aral mit rund 2.400 Tankstellen weitergeführt werden sollte, fiel die Entscheidung nach sorgfältiger Prüfung der Markenwerte und möglicher Synergieeffekte auf die Marke Aral. Die Strategie der Zusammenführung unter der Marke Aral wurde nach dem Prinzip „Best of Both“ vollzogen und hatte die Optimierung aller Leistungsbereiche an der Tankstelle zum Ziel. So paart sich in der neuen Aral die Effizienz der



vormals eher kleinen Organisation der BP mit der Marktführerschaft unter dem „Diamanten“ von Aral. Und es wird verständlich, dass die BP – das siebtgrößte Unternehmen weltweit – sich in Deutschland für den Erhalt der

Tankstellenmarke Aral und eine Mehr-Marken-Strategie entschieden hat. Alles andere wäre Wertvernichtung großen Stils gewesen. Weiterführende Informationen finden Sie unter www.deutschebp.de oder www.aral.de



POWER YOUR LIFE: FIT BIS INS ALTER

Rückblick auf den Vortrag von Dr. med. Michael Spitzbart am 10.11.2003



Stellen Sie sich einmal vor, alle Menschen sind gesund und keiner geht mehr zum Arzt. Wem würde diese Situation am wenigsten gefallen? Ganz klar, den Ärzten, der Arzneimittelindustrie, den Krankenkassen und allen, die an unseren Krankheiten, Suchten, Alterserscheinungen usw. verdienen. Dabei wäre es nach Auffassung von Dr. Spitzbart wirklich möglich, unseren



Körper sehr lang gesund zu halten. Dr. Michael Spitzbart ist der einzige Arzt, den ich kenne, der keine kranken Patienten, sondern ausschließlich gesunde Menschen berät und „optimiert“. Seiner und inzwischen auch meiner Meinung nach haben wir kein Gesundheits-, sondern ein Krankheitssystem.

Wir lernen nicht, wie wir nach einem harten Arbeitstag am schnellsten abschalten. Wir wissen zu wenig, wie wir neue Energien tanken können, die positiven, gesunden Effekte der Entspannung spüren und wie wir uns mentaler Regenerationsmethoden, die die Menschheit ersonnen hat, bedienen. Der Referent, ein exzellenter Redner von hoher Überzeugungskraft, spezialisierte sich nach seinem Studium in den USA auf präventive Medizin. Dieser außergewöhnlich spannende Vortrag, vor allem auch zum Thema Stressbewältigung im Management und im täglichen Alltag, demonstrierte, wie



sich die Prinzipien präventiver Medizin und biologischer Maximierung der körperlichen und geistigen Leistungsfähigkeit sofort umsetzen und in den Alltag integrieren lassen.

Nur mit optimalen Blutwerten kann man bei ständig steigenden Belastungen gesund bleiben. Im Berufsleben, wie auch im Spitzensport. Uns wurde gezeigt, warum wir bislang körperlich an Grenzen gestoßen sind – und wie wir diese spielend durchbrechen können. Denn, mehr als unsere Persönlichkeit oder Willensstärke sind unsere Blutwerte der Schlüssel zum Erfolg. Dr. Spitzbart bringt die Blutwerte seiner (gesunden) Klienten in

Höchstform – und nichts wird sie mehr in Gesundheit und Leistung bremsen!

An diesem Abend haben sehr viele Zuhörer aus diesem Vortrag, der treffend zum Jahresmotto „Gesund durch Marketing“ passte, vieles von diesem Profi mitnehmen können. Denn die eigene Gesundheit obliegt der Eigenverantwortung und kann nicht delegiert werden. (Hans Kaiser)



INITIATIVE FÜR ARBEITSUCHEnde WAR SEHR ERFOLGREICH ..
.. UND WIRD FORTGESETZT

Die im April 2003 gestartete Initiative für Arbeitsuchende hat sich als sehr erfolgreich erwiesen. Insgesamt konnten mit Mitgliedern des MCM 39 Coachinggespräche geführt werden, die teilweise länger als die vorgesehenen 1 bis 2 Stunden dauerten. Nicht verwunderlich, dass bei der gegenwärtigen Arbeitsmarktlage die meisten Interessenten nicht sofort einen neuen Job bekommen konnten. Generell konnten aber nützliche Anregungen für die gesamte Bewerbungsstrategie gegeben werden: wie finde ich die richtigen Unternehmen, muss ich meine Ziele überdenken, wie lerne ich meine Marktchancen aus? Weitere Inhalte der Coachinggespräche waren: die bessere Gestaltung und erhöhte Aussagekraft des eigenen Lebenslaufs, Tipps für die Führung von Bewerbungsgesprächen und Gehaltsverhandlungen. Sowohl Personalberater als auch Arbeitsuchende sind von dieser Initiative sehr angezogen. Die Berater sind durchweg bereit, sie auch in den kommenden Monaten fortzusetzen. Nachfolgend finden Sie noch einmal die Namen und Firmen dieser Clubkollegen und eine kurze Beschreibung ihres Arbeitsfeldes. Wer interessiert ist, setzt sich direkt mit diesen Damen und Herren in Verbindung und vereinbart unter Berufung auf diese MCM Initiative ein einstündiges kostenloses Coachinggespräch. Bitte erwarten Sie nicht, dass Sie auf diese Weise sofort eine neue geeignete

Aufgabe finden. Aber Sie werden wertvolle Tipps für Ihre künftige Berufsplanung bekommen. Sämtliche Kontakte und Gespräche bleiben wie bisher natürlich vertraulich.

Roland Brandenburg

EscalationManagement,

Einzelgespräche/Coaching:

Was erwartet mich als Arbeitslosen? Definition der Ziele des Arbeitssuchenden; hierzu Aufstellen und Umsetzen eines Aktionsplanes, regelmäßiges Controlling.

Branchenschwerpunkte: IT, Bauwesen

Positionen: Produktmanagement, Projektleitung Softwareentwicklung, Vertriebsingenieur, Key Accounting, Marketing Management, Bereichsleitung Marketing, Releasemanagement, Krisenmanagement, Projektleitung Prozessoptimierung; Bewältigung der Arbeitslosigkeit

Raum München

Jella-Lepman-Straße 42,
81673 München,
Tel. 089/43 67 02 53,
Fax 089/43 54 99 65

e-Mail: Roland.Brandenburg@t-online.de

Günter Kniesel

M+G Consulting GmbH

Tätig im kaufmännischen Bereich vom Sachbearbeiter bis zum Geschäftsführer.

Nur Großraum München und Großraum Berlin.

Ansprechpartner im Unternehmen: Herren Günter Kniesel, Markus Mühlberger

Schwanthalerstr. 69 80336 München
Tel. 089/53 88 60 70
Fax 089/53 88 60 88
info@mg-consulting.de
www.personalforum.de

Helmut Kröniger

KCB Kröniger-Consultants
Unternehmens- und
Personalberatung GmbH

Ausschließlich Direktansprache, keine Anzeigen, keine Arbeitsvermittlung, kein Outplacement.

Branchen: Konsumgüter Markenartikelindustrie (Schwerpunkt: Food + nahestehend), Handel (Schwerpunkt: Filialisierte Handelsunternehmen Food + nahestehend)

Positionen: General Management / Marketing / Vertrieb / Einkauf / Logistik / Controlling / Standortsicherung

Deutschland, Österreich, Schweiz, Benelux

Leopoldstraße 6b, 82319 Starnberg
Tel. 081 51/91 13 90

Fax 081 51/91 13 97

www.kroeniger-consultants.de

e-Mail: kcb@kroeniger-consultants.de

Alfred Mauer

MR Personalberatung GmbH, Member of InterSearch

Direktsuche (Executive Search), anzeigengestützte Suche und Auswahl, Internet basierte Suche, Auswahlverfahren (Assessment-Center / Potentialanalyse / Management Audit)

Orientierungscenter für Führungskräfte und Mitarbeiter

Branchenschwerpunkte: Automotive / IT/ TK / Pharma; Healthcare / FMCG / Handel / Verlage; Medien / Energieversorgung

Positionen: Fach- und Führungskräfte aus folgenden Bereichen: Marketing / Vertrieb / Controlling / Kaufmännische Positionen / Technische Positionen

6 Niederlassungen in Deutschland (Hamburg, Bremen, Düsseldorf, Bad Homburg, Berlin, München), 45 Mitarbeiter, eigene Agentur, international eingebunden in das InterSearch Netzwerk (z.Zt. 35 Länder).

Ansprechpartner:
Alfred Mauer, Senior Berater

Ottobrunner Strasse 37
D - 82008 Unterhaching/Muenchen
Tel. 089/66 56 17-0,
Fax 089/66 56 17-70

e-Mail: muenchen@mrgruppe.de

Jobs & more: http://www.mrgruppe.de

Karin Paul

European Recruitment Partners

Coaching, Karriere-Beratung, Personalvermittlung, Outplacement

EUROPEAN RECRUITMENT PARTNERS, kurz ERP, fühlt sich zwei Partnern gegenüber verpflichtet: Unseren Klienten helfen wir rasch und effektiv bei perso-

nellen Engpässen, unseren Kandidaten bei der konsequenten Weiterentwicklung ihrer persönlichen Karriere.

Branchenschwerpunkt: IT-Branche

Positionen: Fach- und Führungskräfte in den Bereichen Vertrieb/Marketing, Controlling, Human Resources, Technik, Geschäftsleitung

Gesamter deutschsprachiger Raum

Ansprechpartner: Karin Paul

European Recruitment Partners
Ohmstraße 1, 80802 München
Tel. 089/388 37 5-3

Fax 089/388 37 5-45

e-Mail: Karin.Paul@erp-germany.com

www.erp-germany.com

Gerlinde Tyc

TYC Personalmanagement

Branchenschwerpunkte sind keine vorhanden

Arbeitsgebiete und Positionen: Alle Positionen im kfm. und techn. Bereich.

Gesamtdeutschland mit Schwerpunkt München und Umgebung

Ansprechpartner für Personalvermittlung:
Frau Tyc, für Zeitarbeit: Frau Fiedner

Innere Wienerstr. 9
81667 München

Tel. 089/18 93 05-0

Fax 089/18 93 05-19

e-Mail: kontakt@tyc-personal.de

Web: www.tyc-personal.de

Robert Weichsberger

Executive Search

MRI Worldwide

Spezialisiert auf die Gewinnung von Fach- und Führungskräften in der Markenartikelbranche, Schwerpunkt Marketing & Sales-Positionen

Branchenschwerpunkte: Food, Kosmetik, Wasch-Putz- u. Reinigungsmittel, Feinkost, Milch-Branche, Schreibwaren.

MRI Worldwide ist eine der weltweit größten Personalberatungen und ist in Deutschland derzeit mit über 30 Partnerbüros vertreten.

Robert Weichsberger
MRI Worldwide
Lindwurmstraße 109/6
80337 München

Tel. 089/7 46 57-450

Fax 089/7 46 57-555

e-Mail: Weichsberger@mriww.de

www.mriww.de



NEU: INITIATIVE FÜR GRÜNDER UND SOLICHE, DIE ES WERDEN WOLLEN

Nach den positiven Erfahrungen mit der Initiative für Arbeitsuchende haben wir uns entschlossen, etwas Analoges auch für gründungswillige Mitglieder des Marketing-Club München zu starten. Ab sofort können interessierte MCM Mitglieder mit einem der nachfolgend genannten Clubkollegen, die alle über mehrjährige Erfahrungen in der Gründungsberatung verfügen, Kontakt aufnehmen und unter Berufung auf diese Initiative ein ca. einstündiges kostenloses Coachinggespräch vereinbaren. Sie haben sich alle spontan bereit erklärt, bei dieser Initiative mit zu machen. Bei den genannten Beratern sind jeweils ihre Beratungsschwerpunkte aufgeführt, sodass Sie die für Ihre Fragestellungen geeigneten Clubkollegen aussuchen können. Mit den Beratern ist vereinbart, dass sie im Falle eines umfangreicher werdenden Beratungswunsches rechtzeitig vorher auf eventuell entstehende Kosten hinweisen.

Auch hier gilt, dass alle Gespräche vertraulich behandelt werden. Der MCM wird in dieser Initiative nur als Ideengeber und Informationsmakler der von den Beratern gegebenen Beschreibungen ihrer Tätigkeitsfelder aktiv.

Heinz-Gerhard Deibert

Deibert & Partner GmbH
Beratung – Training – Coaching
Intensive persönliche Betreuung vor, während und nach der Gründung als ganzheitlicher Ansatz auf der Basis 20-jähriger Beratungs- und Gründungserfahrung. Ergänzende Kompetenzen in Bürogemeinschaft vorhanden.
Branchenschwerpunkte:
Handel, Handwerk, Dienstleistung (branchenübergreifend)

Arbeitsgebiete: Unternehmensstrategie, Geschäftsplanentwicklung, Unternehmensfinanzierung, Förderprogramme, Coaching, Buchführung, Controlling
Regionale Ausbreitung: Bayern
Ansprechpartner im Unternehmen:
Heinz-Gerhard Deibert, Christine Deibert
Pelkovenstraße 61, 80992 München
ab 01.04.2004: Schleißheimer Straße 282, 80809 München
Tel. 089/ 14 88 90 10, Fax 089 / 14 88 90 15
e-Mail: hgd@deibert.de, www.deibert.de

Harald Dill

Vertriebsentwicklung
Coaching, Moderation (Seminare u. Workshops), Prozessberatung und Projektleitung.
Nutzt bei seiner Arbeit bewährte Management-Tools, die er mit spirituellen Techniken erweitert.
Arbeitsgebiete/ bearbeitete Positionen:
Strategie – Organisation – Beziehung (im Vertrieb und vertriebsnahe Bereiche)
Regionale Ausbreitung: Süddeutschland
Ansprechpartner: Harald Dill
Solalindenstr. 32 b, 81825 München
Tel. 089/437 46 457, Fax. 089/437 46 458
e-Mail: hd@harald-dill.de
www.harald-dill.de

Dr. Marcus Disselkamp

DC Disselkamp & Co., Schweiz
Sparring Partner für Business Development & Innovation Management
Branchenschwerpunkte: Konsumgüterindustrie, Handel, IT und Dienstleister
Regionale Ausbreitung: Deutschland, Schweiz, Österreich, Frankreich und USA
Arbeitsmethodik: Fit for Market und Kenkyudoo
Die Methoden prüfen anhand einer Vielzahl von Kriterien und Erfahrungswerten die strategischen und strukturellen Anforderungen sowie die Prozess-Schritte für das Business Development bzw. Innovation Management.
Ansprechpartner: Dr. Marcus Disselkamp
Barystrasse 14, 81245 München
Tel. 089/8 21 24 85
e-Mail: marcus@disselkamp.com
www.disselkamp.com

Martin Ehrenhuber

Chromedia GmbH / Brand Equity Group
Arbeitsgebiete: Wettbewerbs-Positionierung, Strategische Markenführung, Corporate Identity, Kommunikations-Konzeption, Kundenbindung/CRM, Kommunikations-Management und -Controlling, ganzheitliche Umsetzung von Marketing-Kommunikation (Unternehmensauftritte, Werbung, Print, Dialogmarketing, Online, Messen & Events, Verkaufsförderung, PoS, Handelsmarketing, Vertriebs-Kommunikation etc.)

Regionale Ausbreitung: 120 Mitarbeiter an 5 Standorten in Deutschland, internationales Partner-Netzwerk
Keine Branchenschwerpunkte
Ansprechpartner im Unternehmen:
Martin Ehrenhuber
Geschäftsführender Gesellschafter
Osterwaldstr. 10, 80805 München
Tel. 089/36 19 49-92, Fax 089/36 19 49-99
e-Mail: martin.ehrenhuber@chromedia.de
www.brand-equity-group.de
www.chromedia.de

Dr. Winfried Fischer

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Neben den klassischen Berufstätigkeiten u.a. Beratung bei Unternehmens- und Existenzgründungen (wie Rechtsformwahl, steuerliche Rahmenbedingungen, wirtschaftliche Betriebsführung, Businessplan), bei Unternehmenskäufen und -verkäufen, ferner Durchführung/Erstellung von Steuerplanungen, -belastungsvergleichen, Unternehmensbewertungen.
Tätigkeit für unterschiedliche Branchen und Wirtschaftszweige, Betreuung von Unternehmen sämtlicher Rechtsformen.
Ansprechpartner im Unternehmen:
Dr. Winfried Fischer
Beethovenplatz 2, 80336 München
Tel. 089/51 41 02-0, Fax 089/51 41 02-22
e-Mail: wp.stb@w-f-m.de
Internet (im Aufbau): www.w-f-m.de

Sabine Kraus

CONVIS, Beratung Coaching Training
Coaching zu folgenden Themen:
– Die 5 wichtigsten Tools für die Existenzgründung
– Finanzierungsvorschläge gemeinsam erarbeiten und professionelle Gespräche mit Banken vorbereiten und führen
– Tipps und Tricks zur Netzwerkbildung
– Von der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit
– Den eigenen USP finden. Der Schlüssel zum Erfolg
– Umgang mit Angst, PR in eigener Sache
Frau Kraus ist Bankerin und seit fast 6 Jahren selbständig
Thalkirchner Straße 182, 81371 München
Tel. 089/72 05 99 41, Fax 089/72 05 99 42
e-Mail: Sabine.Kraus@convis.net
www.convis.net

Harald Meurer

ExternManagement
Seit einigen Jahren bundesweit erfolgreich tätig als selbständiger Interimsmanager, Coach und Consultant.
Genauere Informationen bietet die Website www.extman.de
Gorch-Fock-Str. 14, 81827 München
Tel. 0171-4689240, Fax 089-43909004
e-Mail: info@extman.de, www.extman.de

Wlfrid Reiners, MBA

PRW Rechtsanwälte
Arbeitsgebiete:
– Gründung von Firmen im In- und Ausland
– Optimierung der Gesellschaftsform
– Ausarbeitung von Unternehmensplanungen
– Beratung bei der rechtlichen und steuerlichen Gestaltungen für Gesellschafter
– Beratung bei Beteiligungen, Verkauf von Unternehmensanteilen
– MBO
– M&A Verhandlungsführung, Suche nach Erwerbern
– Beratung bei der Gestaltungen von Finanzierungen
– Verhandlungen mit Kreditinstituten
– Beratung in sonstigen steuerlichen und rechtlichen Fragen im Zusammenhang mit Firmenrecht und Arbeitsrecht
Branchen: IT und Technologie
Beratungsgebiet: Europa (EU)
Ansprechpartner im Unternehmen:
Wlfrid Reiners, MBA
Steinsdorfstr. 14, D-80538 München
Tel. 089/21 09 77-0, Fax 089/21 09 77-77
e-Mail: reiners@prw.de, www.prw.info

Dipl.-Ing. Wilfried Stadlmair

TMI Consulting GmbH
Interim Management (Übernahme von Aufgaben vornehmlich an der Schnittstelle zwischen Technologie und Markt), Turn-around, Unternehmensarchitektur, Unternehmensaufbau
Arbeitsmethodik: Managen von Wettbewerbsvorteilen, Coaching, Regeln brechen
Ansprechpartner im Unternehmen: Dipl.-Ing. Wilfried Stadlmair
TMI Consulting GmbH
Beratung für Technologie und Marketing
Bustellstraße 8, 80638 München
Telefon und Fax: 089/17 18 95
Mobil: 01 72/8 22 05 16
e-Mail: wstadlmair@aol.com

Ludwig Steinberger

Steuer- und Rechtsberatung, Unternehmensberatung
Nationale Steuer- und Rechtsberatung, mit Kooperationspartner auch österreichisches und italienisches Recht
Branchen: Klein- und Mittelstandsunternehmen, Dienstleistungsunternehmen, Handwerksbetriebe, freie Berufe
Beratungsgebiet: Bad Reichenhall - Rosenheim - München - Landshut - Passau
Ansprechpartner im Unternehmen:
Andrea Lotz, Steuerberaterin und
Ludwig Steinberger, Steuerberater
Robert-Koch-Str. 7, 84489 Burghausen,
Tel. 0 86 77/98 88-0, Fax 0 86 77/98 88-20
e-Mail: steinberger@datevnet.de
www.kanzlei-steinberger.de



FIT DURCH SCHNEE

Rückblick auf das Skitestwochenende am 21. bis 23.11.2003



FIT DURCH SCHNEE, so hieß das Motto des diesjährigen Skitests, der wieder in Sölden stattfand. 30 Mitglieder und Partner konnten sich dafür begeistern. Dank tatkräftiger Unterstützung von SkilIncentive (Matthias Höfer und Bernd Süß), die wesentlich zur Programmgestaltung beigetragen haben, wurde es informativ, interessant und auch sportlich. Das Angebot wurde durch Skikurse sowie Vorträge abgerundet. Die Firmen Head und Fischer, stellten uns auch in diesem Jahr wieder Skier der aktuellen Saison kostenfrei zum Test zur Verfügung und getestet wurde, dank hervorragender Wetterbedingungen, ausgie-

bigst. Die Herren durften die neue Skischuhgeneration der Marke Fischer testen. Im Vorfeld wurde das von Design Company neu gestaltete Testcenter der Firma Fischer durch Herrn Franz Kaufmann vorgestellt, so dass jeder gespannt sein konnte, was ihn oben auf dem Gletscher erwartet. Natürlich kam auch die Entspannung in einer wunderbaren Wellness-Landschaft im Hotel Regina nicht zu kurz. Nachdem sich einige Teilnehmer bereits nach dem Skitest im kommenden Jahr erkundigten, kann man sicherlich von einer rundherum gelungenen Veranstaltung ausgehen. (Angela Schiffrer-Kaufmann)



ARBEITEN IN GESUNDER ATMOSPHÄRE

Rückblick auf die Marketing vor Ort Veranstaltung bei Swiss Re am 14.11.2003

„Mens sana ut sit in corpore sano“ lautet ein altes lateinisches Sprichwort, das sich der Vorstand der Bayerischen Rück zusammen mit dem Architekten Teherani aus Hamburg zum Motto gewählt hat, als er 1998 den Auftrag zur Errichtung der neuen Konzernzentrale in Unterföhring gab. Denn er wollte in dem neuen Gebäude das Credo der Swiss Re - so heißt die Bayerische Rück jetzt nach der monolithischen Identifikation von Mutter- und Tochtergesellschaft seit 2001 nämlich - „Wissen ist der Stoff, aus dem Rückversicherungen sind“ dadurch kultivieren, dass den rund 700 Mitarbeitern eine gesunde und effiziente Arbeitsatmosphäre zur Verfügung gestellt wird, damit diese dort

maximales Wissen generieren können. Herr Bruno Brugnolo, der Leiter Zentrale Bereiche in der Swiss Re, zeigte uns gut 30 MCM-lern das Gebäude sowohl am Modell als auch im Detail. Besonders beeindruckend waren die Großzügigkeit hinsichtlich Flächen- und Raumangebot sowie hinsichtlich der Sozialleistungen, andererseits aber auch die Aufwändigkeit an Formen und Gestaltung sowie an Materialien in diesem lockeren Gebäude-Park. Herr Brugnolo berichtete nebenbei auch davon, wie sehr die Verantwortlichen um all die Details gerungen haben, und war stolz auf das Ergebnis, das letztendlich als konsequent durchdacht erscheint und insgesamt einen

großartigen Eindruck hinterlässt. Herr Dr. Wulf Walter, Leiter Marketing und Kommunikation bei Swiss Re, hat anschließend zusammen mit seiner Assistentin, Frau Monika Gruber, einer Prof. Sinn-Schülerin, seinen Marketing-Leitsatz „Risk ist our business“ erörtert: Risiko besteht überall, also nicht nur in China, wo es „weij-ji“ heißt und aus den Wörtern „Gefahr“ und „Chance“ zusammengesetzt ist. Aus einer guten Risiko-Analyse (Wahrnehmung und Identifikation) sowie nach vorsichtiger Bewertung der Folgen solcher Abweichungen kann das Risiko als Produktionsfaktor in eine kaufmännisch sinnvolle Strategie eingebaut werden, die zu Zusatznutzen führt. Die Versicherungswirtschaft hat nach wie vor sehr gute Zukunfts-

perspektiven: erstens liegt die Versicherungsdurchdringung noch immer auf relativ niedrigem Niveau (BIP-abhängiges Niveau der Ausgaben für Versicherungen) und sie wird wachsen und zweitens erhöht jede Katastrophe zusätzlich die Versicherungsdurchdringung und nützt somit der gesamten Versicherungswirtschaft, solange sie nicht die Versicherungsgesellschaft kaputt macht. Dies vor Augen und die Tatsache, dass München die Welthauptstadt der Rückversicherungen ist und überhaupt ein ganz bedeutender Versicherungsstandort, war genügend Gesprächsstoff beim abschließenden Aperó im Gäste-Casino der Swiss Re. (Dr. Martin Mörike)



VERTRIEBSSTEUERUNG MIT NEUEN INFORMATIONSSYSTEMEN

Rückblick auf den Exklusivkreis Direktmarketing am 02.12.03

Mikrotyp und Apotyp, das sind die beiden Tools, die Karl Heinz Mühlbauer, Geschäftsführer der Consodata Marketing Intelligence GmbH, dem Exklusivkreis vorstellte. Zahlreiche Mitglieder

waren der Einladung in das Direktmarketing Center der Deutschen Post gefolgt und sorgten für einen angeregten Dialog. Angefangen von der Vornamenanalyse bis hin zur Ver-

netzung verschiedener Datenpools mit dem Ergebnis „Mikrotyp“, eine Datenbasis auf feinsten Informationsebene, zeigte Karl Heinz Mühlbauer die Optimierungsmöglichkeiten für Direkt-

marketing auf. Neben den umfassenden Lösungen demonstrierte Mühlbauer auch Branchenlösungen wie Apotyp für Apotheken. (Markus Bayrle)





NEUER INTERNET AUFTRITT DES MARKETING-CLUB MÜNCHEN IST FERTIG!

Was lange währt wird endlich gut. Unter www.marketingclub-muenchen.de finden Sie ab sofort unseren neuen Internet Auftritt. Es hat einige Zeit

gedauert, bis alle Wünsche der Arbeitsgruppe Internet in der neuen Gestaltung realisiert werden konnten. Dafür haben wir jetzt einen modernen Internet

Auftritt, der sich sehen lassen kann und der noch weitere Features zulässt, die in den nächsten Wochen und Monaten fertig gestellt werden. Realisiert wurde

die Programmierung von der Firma Chromedia GmbH Marketing Services unseres Clubmitglieds Martin Ehrenhuber. Schauen Sie mal rein!

		Thema	Referent/Bemerkungen	
Mo 26.01., 18.00		Erfahrung und Wissen für die Zukunft	Podiumsdiskussion	Gäste willkommen*
Mo 09.02., 20.00		Das etwas andere Möbelhaus IKEA	Marketing vor Ort	für Mitglieder und Partner
Mi 11.02., 19.00		Scout24 – eine Marke zum Verlieben	Exklusivkreis Internet	nur für Mitglieder
Do 26.02., 19.00		Best Brands	Exklusivkreis Kommunikation und Marke	nur für Mitglieder
Do 11.03.		Die Welt der Gene	Museum Mensch u. Natur	für Mitglieder und Partner
Mi 17.03.		Exklusivkreis Innovative Marketingtechniken		nur für Mitglieder
Di 23.03.		Ehrung Münchner Marketing-Preis		Gäste willkommen
Mo 29.03.		Exklusivkreis Medien		nur für Mitglieder
Do 15.04.		Kongress Visionen II		Gäste willkommen
Mo 26.04.		Mitgliederversammlung		nur für Mitglieder
Do 29.04.		Das etwas andere Hotelkonzept	Feng Shui Hotel Corbin	für Mitglieder und Partner
Di 04.05		Exklusivkreis Internet		nur für Mitglieder
Mi 05.05.		Mercedes setzt neue Maßstäbe	Besuch des neuen Mercedes-Benz Ausstellungszentrums	für Mitglieder und Partne
Mi 12.05.		Exklusivkreis Medien		nur für Mitglieder
Di 15.06.		Exklusivkreis Kommunikation und Marke		nur für Mitglieder
Mo 21.06.		Marketing braucht den Verkauf	Auftaktveranstaltung für den EK Vertrieb Hermann Scherer	Gäste willkommen
Fr 25.06		Nachts im Tierpark Hellabrunn		für Mitglieder und Partner
		Junior-Stammtisch	Infos im Internet beachten	Gäste willkommen

Änderungen und Ergänzungen des Programmes vorbehalten; Sie erfahren den aktuellen Stand im Internet unter www.marketingclub-muenchen.de und durch den monatlich erscheinenden Clubreport.

* Für alle, die den Marketing-Club München näher kennen lernen wollen, hier noch ein Hinweis: Unter dem Motto „Der Marketing-Club stellt sich vor“ bieten wir am Rande der Podiumsdiskussion am Montag, 26. Januar 2004 Gelegenheit zum persönlichen Gespräch mit Vorstand, Beirat und Mitgliedern in einem zwanglosen Get-Together, das um 18.00 Uhr beginnt. Nach der Expertendiskussion laden wir zu einem kleinen Stehempfang ein.

MITTEILUNGEN DER REDAKTION

In dieser Ausgabe finden Sie Werbebeilagen von ICOS (Clubkollege Thomas Stahl) und ISM. Für die Sales-Marketing-Messe vom 21. – 22. 01.2004 liegen Gratis-Eintrittskarten bei. Außerdem enthält diese Sendung das neueste Seminar-Programm des DMV Marketing-Weiterbildungsinstitut. Beachten Sie die Vorzugskonditionen für Marketing-Club Mitglieder. **Letzte Chance für die Nutzung des Frühbucherrabatts von 10 %: Wir haben den Buchungstermin bis 31.01.2004 verlängert (siehe beiliegendes Bestellblatt).**

ACHTUNG: NEUER TERMIN FÜR MARKE- TING-TAG 2004

**Mittwoch, 10. und Donnerstag
11. November 2004 in Hamburg**



MARKETING-CLUB MÜNCHEN e.V.

Geschäftsstelle:	Implerstraße 29, 81371 München, Angelika Denger, Tel. 089/76 50 28, Fax 7 25 43 55, E-mail: info@marketing-muenchen.de , Internet-Adresse: www.marketingclub-muenchen.de	Versand:	9. Januar 2004
Bürozeiten:	Montag, Mittwoch und Freitag von 9:00 - 15:30 Uhr	Nächste Ausgabe:	6. Februar 2004
Redaktion:	Reinhard Niggemann, Unternehmensberatung BDU, Forellenstraße 10, 85625 Glonn, Tel. 080 93/14 76, Fax 54 03, e-Mail: niggemann.glonn@t-online.de	Satz/Belichtung:	Typo Plitt GmbH, Belgradstraße 9, 80796 München, Tel. 0 89/30 63 53-3, www.typoplitt.de
		Druck:	Copyprint GmbH, Agnesstraße 52, 80798 München, Tel. 0 89/18 70 80, Fax 1 23 53 16
		Fotos:	Dr. Barbara Niedner, Angela Schiffrer-Kaufmann

Präsident: Ulrich Clef · Vizepräsident: Reinhard Niggemann · Geschäftsführender Vorstand: Michael Funke · Schatzmeister: Wilfried Reiners · Beirat: Michael Bartholl, Frank A. Diederichs, Dr. Marcus Disselkamp, Christian Faltin, Bernhard Hebel, Hans Kaiser, Andreas C. Kröniger, Dr. Martin Mörike, Dr. Barbara Niedner, Karin Paul, Dr. Armin Schirmer, Prof. Dr. Erwin Seitz, Alexander Wunschel