



## MARKETING BRAUCHT DEN VERKAUF

Vortrag zum Auftakt unseres Exklusivkreises Vertrieb



**Montag**  
**21.06.04,**  
**19:00 Uhr**

Leistung wird erst dann zum Wert, wenn sie verkauft wird. Nicht selten wird diese Erkenntnis bei der Entwicklung ausgefeilter Marketingkonzepte vernachlässigt. Der Businessexperte Hermann Scherer wird uns wieder auf die verkäuferischen Essentials im Marketing zurückführen. Er ist internationaler Unternehmensberater, Trainerausbilder und Manager of Instruction der weltweit größten Trainings- und Beratungsorganisation aus den USA. Im Jahr 2000 gründete er das „Unternehmen Erfolg®“, ein Beratungsunternehmen für Marktführer und solche, die es werden wollen und betreut seitdem namhafte Firmen in ganz

Mitteleuropa. In Kooperation mit der Süddeutschen Zeitung hat er die Vortragsreihe „Von den Besten profitieren“ entwickelt, in der namhafte Referenten Vorträge über aktuelle Themen aus der Wirtschaft halten. „Zielsicher zum Erfolg will Hermann Scherer die Kursteilnehmer führen“ schreibt die Süddeutsche Zeitung über ihn, „mit Humor und Genialität fegt Scherer über die Bühne und zeichnet dabei Beispiele für Motivation und Überzeugungskraft an die Tafel.“ Und RTL bezeichnet ihn gar als „Spitzentrainer und Highlight des Jahres“.

Was erwartet der Kunde der Zukunft? Was sind Strategien für die

künftige Pole-Position? In der „Attention Economy“ reicht Qualität allein nicht mehr aus, um im Wettbewerb den Unternehmenserfolg zu sichern. Wer nicht auffällt, fällt weg. Was nützt es gut zu sein, wenn niemand es weiß? Was nutzt es besser zu sein, wenn andere sich besser verkaufen? Es geht darum, mit der richtigen Positionierung, einem „unwiderstehlichen“ Angebot Aufmerksamkeit zu gewinnen, Begehrlichkeit und Bekanntheitsgrad. Verkaufen und Verhandeln zählen im Verdrängungswettbewerb, denn Sie bekommen nicht das, was Sie verdienen, sondern das was Sie verhandeln. Siehe auch beigegefügte Einladung.

## NACHTS IM TIERPARK HELLABRUNN

Exklusivbesuch bei zahmen und wilden Tieren an der Isar



**Freitag,**  
**25.06.04,**  
**18:00 Uhr**

Wann waren Sie das letzte Mal im Tierpark? Wenn der Abend kommt und der große Besucheransturm nachlässt, wird es still im Tierpark Hellabrunn. Die Tiere sind dann gewissermaßen unter sich. Wir werden in einer exklusiven Abendführung beobachten können, was sie dann tun. Natürlich

werden wir aber nicht nur die Tiere betrachten, das kann man ja auch bei einem normalen Tiergartenbesuch. Wir werden etwas über den „Erlebnispark“ Tierpark, sein Marketing und die Frage erfahren, wie es möglich ist bei steigenden Kosten wirtschaftlich einigermaßen über die Runden zu

kommen. Und sicher werden uns die Experten auch ein paar Insider Informationen über das Verhalten der Tiere geben, die ein normaler Besucher nur selten mit bekommt. Bitte nutzen Sie zur Anmeldung die beiliegende Einladung exklusiv für Mitglieder und Partner.



## PAID CONTENT

Rückblick auf den Exklusivkreis Internet am 04.05.2004

Geld verdienen im Internet - Schein oder Wirklichkeit? Diese Frage wurde eindeutig bei dieser Veranstaltung beantwortet. Ja! Es ist Wirklichkeit, wenn man es richtig macht und einige Regeln beherzigt, können interessante Artikel, Dienstleistungen, Abruf von Studien / Veröffentlichungen etc. im Internet kostenpflichtig verfügbar gemacht werden. Herr Dollinger von Firstgate AG hat gezeigt, wie sie führend als

Dienstleister für Internet-Payment wurden und ihr Click & Buy Button in nur wenigen Jahren bereits gebrandet wurde. Wichtige und große Namen sind auf deren Kundenliste, wie z.B. die führende Tageszeitung Financial Times Deutschland (FTD) die an diesem Abend aus der Praxis-sicht berichtet haben. Herr Röpke von der FTD hat sehr eingängig deren Weg geschildert, wie nach den internen Diskussio-

nen die Entscheidung gefällt wurde, Content gegen Entgelt anzubieten, welcher Content dafür ausgewählt wurde, hat Tipps für die Einführung und Gestaltung gegeben und, was genau für ein erfolgreiches Angebot zu berücksichtigen ist. Interessant ist sicher, dass Firstgate AG als noch junges Internet-Unternehmen nicht nur führend ist, sondern auch profitabel arbeitet. Und auch die

Financial Times Deutschland ist bei dem Paid Content Angebot profitabel und es soll nach diesen erfolgreichen Erfahrungen noch weiter ausgebaut werden. Geld verdienen im Internet ist also Wirklichkeit – nicht nur für die Großen wie z.B. Amazon und Ebay sondern auch für die verschiedensten anderen Angebote und Dienstleistungen aus unterschiedlichen Branchen. (Karin Paul)



## BURDAYUKOM GIBT VALUE COMMUNICATIONS KONTUREN

Rückblick auf den Exklusivkreis Medien am 29.03.2004



Der Focus-Konferenzraum war bis auf den letzten Platz gefüllt

Über 40 Mitglieder des Marketing-Clubs folgten der Einladung von BurdaYukom Publishing – dem führenden Anbieter im Corporate Publishing – und nahmen an einer Veranstaltung des Exklusivkreis Medien teil. Value Communications lautete das Thema des Abends. In dem aus der Fernsehwerbung berühmten Konferenzraum des Focus-Magazins erfuhren die Gäste die neuesten Fakten und Strategien zur Kundenbindung und -gewinnung sowie zur strategischen Mitarbeiterkommunikation. BurdaYukom Geschäftsführer Dr. Christoph Schneider und Manfred Hasenbeck präsen-



Links: Manfred Hasenbeck von BurdaYukom Publishing und Thorsten Schlaak von Microsoft



Oben: Thorsten Schlaak von Microsoft

tierten das Haus BurdaYukom und die neuesten Erkenntnisse zur Steigerung von Markenwert, Kundenbindung und Kundengewinnung. Dr. Ralph Fischer, Entwicklungschef bei BurdaYukom nahm die Zuhörer auf eine Zeitreise von der Vergangenheit in die Zukunft der Magazingestaltung. Zur Abrundung der Veranstaltung gewährte dann Microsoft Marcom-Leiter Thorsten Schlaak einen Einblick in die Praxis, als er die organisatorischen Voraussetzungen und das CRM-Konzept für das preisgekrönte Microsoft-Magazin erläuterte. (Klaus Hengstmann)



Links: Im Gespräch mit Thorsten Schlaak von Microsoft und BurdaYukom Geschäftsführer Dr. Christoph Schneider



Links: Gute Gelegenheit zum Networking

	Thema	Referent/Bemerkungen
Di 15.06., 19.00	 Exklusivkreis Kommunikation und Marke	<u>Terminänderung siehe 28.07.04</u> nur für Mitglieder
Mo 21.06., 19.00	 Marketing braucht den Verkauf	Auftaktveranstaltung für den EK Vertrieb Hermann Scherer Gäste willkommen
Fr 25.06., 18.00	 Nachts im Tierpark Hellabrunn	für Mitglieder und Partner
Fr 09.07.	 FGM Tagung	Gäste willkommen
Mi 14.07.	 Exklusivkreis Vertrieb	nur für Mitglieder
Mi 21.07.	 Münchenmodelle im Stadtmuseum	für Mitglieder und Partner
Mi 28.07., 19.00	 Exklusivkreis Kommunikation und Marke	nur für Mitglieder
Fr 06.08.	 Marketing für den „heiligen“ Berg	Kloster Andechs für Mitglieder und Partner
Mo 13.09.	 Präsentation Dt. Marketing Preisträger 2003	Bild Zeitung Gäste willkommen
Di 21.09.	 Exklusivkreis Innovative Marketingtechniken	nur für Mitglieder
	 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](http://www.marketingclub-muenchen.de) und durch den monatlich erscheinenden Clubreport.

**Präsentainment. Die hohe Kunst der persönlichen Wirkung**

Unter diesem Thema steht ein Kompaktseminar von und mit Andreas Bornhäußer, zu dem die Wirtschaftsjunoren am Donnerstag, den 01.07.2004 einladen (siehe beigefügten Folder). Interessenten melden sich bitte direkt bei den Wirtschaftsjunoren unter Nutzung des angehefteten Anmeldeabschnitts an.

**32. Deutscher Marketing-Tag am 09.11.2004 in Hamburg**

Der 32. Deutsche Marketing-Tag findet am 09.11.2004 im Congress Center Hamburg statt und steht unter dem Motto „Trends & Best Practise“. Am Vorabend findet in einer Galaveranstaltung die Verleihung des Deutschen Marketing Preises 2004 statt.

In zwei parallelen Sessionen werden Beispiele aus best practices in Konsumgüterindustrie, Gebrauchsgüterindustrie und Dienstleistungen präsentiert (Session 1). Ferner werden Highlights aus der Marketing Tool Box in den Bereichen Produktpolitik, Preispolitik, Vertriebspolitik und Kommunikation gezeigt (Session 2). Die Einladung zum Marketing-Tag wird Ihnen in den nächsten Woche automatisch vom DMV zugesandt.

**Mitteilungen der Redaktion**

Beachten Sie die Werbebeilagen folgender Unternehmen in dieser Ausgabe des Clubreports: Ja Advertising und Bauwerk. Für Ihre Buchung in den nächsten Ausgaben des Clubreports finden Sie einen Bestellbogen.

Außerdem legen wir die aus Anlass unseres 50jährigen Jubiläums herausgegebene Broschüre bei. Sie finden darin u.a. einen ausführlichen Bildbericht über die Verleihung des 1. Münchner Marketingpreises und die große Jubiläumsfeier am 23. März 2004.



**MARKETING-CLUB MÜNCHEN e.V.**

Geschäftsstelle: Implersstraße 29, 81371 München,  
Angelika Denger, Tel. 089/76 50 28, Fax 7 25 43 55,  
E-mail: [info@marketing-muenchen.de](mailto:info@marketing-muenchen.de),  
Internet-Adresse: [www.marketingclub-muenchen.de](http://www.marketingclub-muenchen.de)

Bürozeiten: Montag, Mittwoch und Freitag von 9:00 - 15:30 Uhr

Redaktion: Reinhard Niggemann, Unternehmensberatung BDU,  
Forellenstraße 10, 85625 Glonn, Tel. 080 93/14 76,  
Fax 54 03, E-mail: [niggemann.glonn@t-online.de](mailto:niggemann.glonn@t-online.de)

Versand: 24. Mai 2004  
Nächste Ausgabe: 25. Juni 2004  
Satz/Belichtung: Typo Plitt GmbH, Belgradstraße 9, 80796 München,  
Tel. 0 89/30 63 53-3, [www.typoplitt.de](http://www.typoplitt.de)  
Druck: Copyprint GmbH, Agnesstraße 52, 80798 München,  
Tel. 0 89/18 70 80, Fax 1 23 53 16  
Fotos: Klaus Hengstmann

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