

A Newton's cradle with five silver spheres hanging from thin wires. The spheres are arranged in a row, and the background is a soft, out-of-focus white.

Marketing Gipfel 2010



Wissen, Praxis und Impulse für kleine und mittelständische Unternehmen
am 21. Mai 2010 im ARAMIS Tagungs- und Sporthotel, Gäufelden-Nebringen

Der Marketing Gipfel wird veranstaltet von:

fink different[®]
Anziehungskraft durch Differenzierung

Verehrte UnternehmerInnen und Führungskräfte!

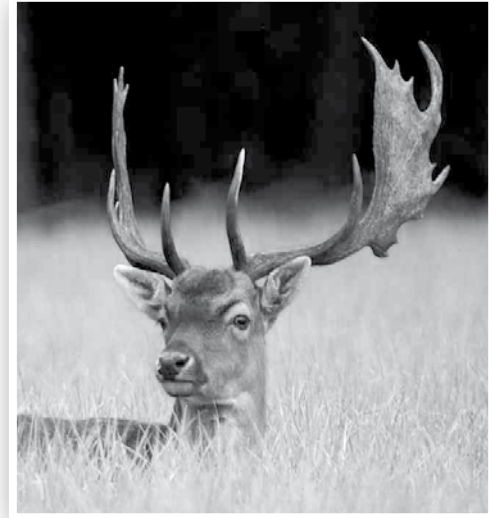
Es gibt bereits viele Symposien und Kongresse. Wozu also noch einen „Marketing Gipfel“?

- Die Themen sind speziell für kleine und mittelständische Unternehmen aufbereitet.
- Die Referenten und Referentinnen sind Experten und erfahrene Unternehmer mit Praxis-Know-how in Marketing, Vertrieb und Kommunikation.
- Die Kombination aus Fachreferaten, Podiumsdiskussion, dem Marketing-Café für den Praxistransfer des Gehörten und Gesehenen und der abendlichen Networking-Party ist einzigartig und ermöglicht Kommunikation und Networking auf verschiedenen Plattformen.
- Das ARAMIS Tagungs- und Sporthotel hat diese Idee sofort befürwortet und ist aktiver Partner und idealer Veranstaltungsort für den Marketing Gipfel am 21. Mai 2010.

Schauen Sie sich die folgenden Seiten in Ruhe an und überzeugen Sie sich vom hohen Nutzen dieser Veranstaltung für Ihren Alltag. Sprechen Sie hier mit Experten und Unternehmern, die ähnliche Sorgen und Herausforderungen haben wie Sie.

Ich würde mich freuen, Sie am 21. Mai 2010
persönlich zu begrüßen. Herzlichst,

Ihr Oliver Fink (*Geschäftsführer fink different, Holzgerlingen, Initiator & Veranstalter*)



*„Der Marketing Gipfel bietet
kompakte Infos und Impulse für
marktorientierte und zukunftsbewusste
Entscheider aus Industrie, Handel,
Dienstleistung und der öffentlichen Hand.“*

Wie wird und bleibt man Platzhirsch?

Oder: Wie wird und bleibt man der Beste in seinem Revier? Das bewegt uns als Unternehmer und verantwortliche Führungskräfte jeden Tag. Denn: Wer das macht, was alle machen, macht früher oder später vielleicht gar nichts mehr. Gute Unternehmer und Führungskräfte fragen sich: Was genau bieten wir an? Was machen wir anders und besser als unser Wettbewerb und was macht uns einzigartig? Der Marketing Gipfel liefert Impulse für erfolgsentscheidende Überlegungen.

Podiumsdiskussion

Marketingstrategie

Online-Marketing

Unternehmergespräche PR für den Mittelstand

Marketing-Café

Differenzierungsstrategie

Party Praxisbericht



„Local Hero - mit Marketing in der Region die Nummer 1 sein!“

**Prof. Dr. Michael Bernecker, Leiter Deutsches Institut für Marketing GmbH, Köln,
Autor zahlreicher Bücher für Management, Betriebswirtschaft und Marketing.**

Think global, act local! Dieses Zitat aus den 1990er Jahren stellt eine wesentliche Facette der Globalisierungsdiskussion der letzten Jahre dar. War es fein, schick und unbedingt notwendig, sich auf globale Märkte auszurichten, so kommt gerade die Erkenntnis, dass sich auch in der Region sehr gutes Geschäft machen lässt.

Insbesondere im Mittelstand sind Globalisierungs-Fantasien zwar sehr spannend, jedoch wird das Kerngeschäft zumeist noch im näheren Umfeld gemacht. Besonders profitabel und erfolgreich ist die Strategie des Local Heros:

Den sogenannten „Platzhirsch“ entdeckt man in vielfältigen Ausprägungen. In nahezu jeder Branche gibt es das Phänomen, dass in einer Region ein Anbieter regional so stark positioniert ist, dass er um einiges erfolgreicher agiert als seine Wettbewerber.

Wodurch dieser Platzhirsch gekennzeichnet ist, erklärt Ihnen der Marketingexperte Prof. Dr. Michael Bernecker in seiner spannenden Key Note ganz im folgenden Sinne: „Werden Sie zum Platzhirschen in Ihrer Region – mit einer eindeutigen, klaren und offenen Strategie.“



„Ich freue mich, Sie auf dem Marketing Gipfel in Gäufelden persönlich kennen zu lernen, um über Chancen und Faktoren für ein effektives Marketing zu sprechen.“

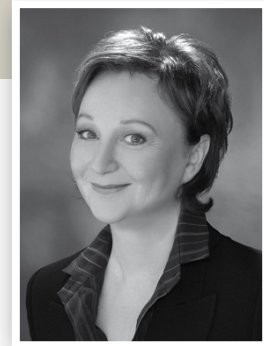
„Wie effizient sind PR-Maßnahmen für den Mittelstand?“

**Katharina Goldbeck-Hörz, Geschäftsführerin der
GoldbeckHörz Public Relations GmbH, Leinfelden-Echterdingen**

Angesichts rückläufiger Märkte stellt man sich diese Frage eher, denn die Budgets für Werbung, Marketing und Vertrieb werden in Krisenzeiten knapper. Auch ein niedriges Budget kann äußerst wirkungsvoll und effizient eingesetzt werden, und auf das Marketing-Instrument Public Relations aus Kostengründen ganz zu verzichten, wäre in der Krise unklug.

Doch wie verliert man die Scheu vor der Öffentlichkeit, wenn man negative Erfahrungen gemacht hat? Und wie geht man mit Medienberichten um, die für das Unternehmen von Nachteil sein können?

Die Methoden der PR arbeiten langfristig. Sie wirken auch in Krisen informativ und nachhaltig und haben innerhalb einer vorausschauenden Unternehmens-Strategie stets das Image des Unternehmens, einer Marke oder einer Person im Fokus. In der Kommunikation mit der Öffentlichkeit machen sie Produkt- und Firmenpolitik transparent und sorgen für Stabilität. Ein hoher Bekanntheitsgrad, Vertrauen in die Qualität der Produkte und der Partnerschaft, das sind Werte, die im Verdrängungsmarkt für Vorteile sorgen.



„Der Mensch braucht im Business mehr denn je stabile Faktoren, auf die er zählen kann. PR leistet das hervorragend. Davon möchte ich Sie gerne überzeugen.“

„Online-Strategien für kleine und mittelständische Unternehmen!“

**Veikko Wünsche, Geschäftsführer der Fraunhofer Spin-Off Lightwerk GmbH
und Lehrbeauftragter an der Hochschule der Medien in Stuttgart.**

Marketing bedeutet heute überwiegend Online-Marketing! Denn Kunden suchen Dienstleister und Produkte im Internet: 85 % der Internetbesucher nutzen Suchmaschinen und 94 % treffen ihre Kaufentscheidung im Web. Nur die ersten Plätze der Suchergebnisse werden angeklickt. Kunden verbinden vordere Plätze in den Suchmaschinen mit Technologie- und Marktführung.

Veikko Wünsche zeigt, wie Interessenten im Internet suchen und welche Möglichkeiten das Online-Marketing kleinen und mittelständischen Unternehmen bietet. Auch mit knappen Budgets können Unternehmen vom Internet

profitieren – mit der richtigen Firmenhomepage und der cleveren Nutzung der Web-2.0-Welt. Eine Firmenhomepage als Visitenkarte reicht längst nicht mehr. Erfahren Sie das Wesentliche über Suchmaschinenoptimierung, Webdesign und Usability.

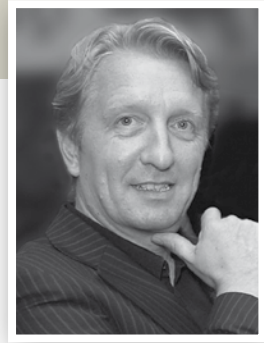
Im Vortrag werden die Potenziale einer Firmenhomepage erläutert, auch im Zusammenhang mit Twitter, Blog und YouTube. Anhand einer für Sie erarbeiteten Checkliste können Sie im eigenen Unternehmen Maßnahmen planen.



„Unternehmen, die sich im Internet richtig positionieren, profitieren von einem guten Aufwand-Nutzen-Verhältnis im Marketing. Welche Möglichkeiten das sind, präsentiere ich Ihnen.“

„Wie wird man systematisch einzigartig und damit anziehend?“

Oliver Fink, Geschäftsführer des Beratungs- und Trainingsunternehmens fink different, Holzgerlingen, Veranstalter des Gipfels, Lehrbeauftragter an diversen Hochschulen.



Als kleines bzw. mittelständisches Unternehmen brauchen Sie ein klares Profil und ein erstklassiges Image bei Neu- und Stammkunden, um Begeisterung und Treue zu erreichen. Sie möchten zudem Ihre Investitionen in Marketing, Vertrieb und Kommunikation effektiv und effizient tätigen. Als Zulieferer möchten Sie vielleicht Abhängigkeiten von Großkunden abbauen und Ihr Angebot neu sortieren. Oder als Dienstleistungsunternehmen klarer sagen, was Sie genau tun und welchen Nutzen Sie damit erzeugen. Zudem brauchen Sie vielleicht eine attraktivere Identität nach außen und nach innen, klare Ziele und intelligente Strategien, damit Ihre Führungskräfte

und Mitarbeiter verlässliche Erfolgsträger Ihres Unternehmens werden und Hand in Hand mit einem unternehmerischen Bewusstsein arbeiten können.

Mit dem Strategiewerkzeug Different Scorecard® lernen Sie einen Ansatz kennen, der mit Systematik, Kreativität und einem stärkenorientierten, ganzheitlichen Weg all die entscheidenden Punkte in eine Kultur des nachhaltigen Erfolges vereint. Eine Erfolgsformel könnte aus Sicht des Differenzierungsansatzes lauten: Erfolg = Können x Wollen x Einzigartigkeit! Fangen wir doch heute damit an!

„Wer mit Einzigartigkeit an den Markt geht, gewinnt Vorsprung und vermeidet Wettbewerb und damit Kosten. Eine Systematik dafür stelle ich Ihnen vor.“

„Nachhaltig Erfolg durch konsequente Qualität im Marketing!“

Thomas Renz und Robert F. Graf, Geschäftsführer der everclean! GmbH Waldenbuch, zeigen, wie sie aus einer Zwei-Mann-Idee ein 1.300-Mann-Unternehmen entwickelten.

In einem schwierigen Markt wie dem der Gebäudereinigung als junge Unternehmer einzusteigen, war kein leichtes Unterfangen. Zwei mutige Menschen starteten im Jahre 1994 genau in dieser Branche, die ihr Unternehmen mittlerweile zu einem der bedeutendsten Dienstleister (so die eigene Bezeichnung) im Südwesten Deutschlands entwickelt haben.

Was war das Geheimnis des Erfolges? Auf sehr praxisnahe Weise schildern die beiden Geschäftsführer ihren Weg, der auch mit Mut, Konsequenz und Innovationsbereitschaft zu tun hat. Sie beleuchten ihre konsequente Haltung in Sachen Marketing, sprechen erfrischend

ehrlich und offen über die Lernkurven und Lektionen als junge Unternehmer und Marktneulinge und geben damit wertvolle Tipps, wie man mit scheinbar so konventionellen Werten wie Qualität und Organisations-Know-how einen Markt systematisch bearbeiten, ausbauen und stetig erweitern kann. Sie demonstrieren anschaulich, welche Rolle dabei eine konsequente und kontinuierliche Markenführung spielt.

Das Unternehmen wurde als eines der ersten in der Branche zertifiziert und gilt als Musterbeispiel für Qualitätsmanagement in der Branche der Gebäudereiniger. everclean! arbeitet mittlerweile in ganz Baden-Württemberg und in Teilen von Hessen, Rheinland-Pfalz und Bayern.



„Wir haben aus dem umfassenden Ansatz eines Dienstleistungsunternehmens und dem Qualitätsverständnis eines traditionellen Handwerkers ein neues Geschäftsmodell entwickelt, das die Branche so noch nicht kannte.“

„Wie kann Gehörtes vertieft und in die Praxis transferiert werden?“



Abgeleitet von der Großgruppen-Workshop-Methode World Café werden wir nach der Podiumsdiskussion in kleineren Gruppen das Gehörte und Erlebte vertiefen und eigene Perspektiven zur Sprache bringen. Alle Teilnehmer können sich an verschiedenen Tischen zusammensetzen und sich aktiv in das Thema einbringen, das sie am meisten interessiert.

Dabei können jederzeit die „Thementische“ gewechselt werden, die in der Kaffeehaus-Atmosphäre von den Referenten und weiteren Moderatoren betreut werden. Kommen Sie ins Gespräch mit Experten, fragen Sie Teilnehmer, Unternehmer, Führungskräfte und Schicksalsgenossen, die sich tagtäglich den Herausforderungen in Marketing, Vertrieb und der Kommunikation stellen. Hier ist Zeit und Raum für Vertiefung, für Nachfragen in interessierter Runde, für eigene Analysen in Selbstorganisation. Im und vor dem schönen Glaspavillon des ARAMIS, je nach Wetter.

Teilnahmebedingungen

1. Teilnahmegebühr, Stornierung, Änderungen

Die Teilnahmegebühr für den Marketing Gipfel beträgt pro Person 395,00 Euro. Der Preis versteht sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Darin enthalten sind die Tagungsgetränke (alkoholfrei) inkl. einem reichhaltigen Mittagessen, die Berechtigung zum Download der Vorträge und die Teilnahme an der Networking-Party am Abend. Das Dinner und sämtliche Getränke am Abend sind **nicht** in der Teilnahmegebühr enthalten und von jedem Teilnehmer zu Selbstkosten à la Carte zu tragen.

Der Zutritt zur Veranstaltung ist nur gewährleistet, wenn der Rechnungsbetrag vor der Veranstaltung unserem Konto gutgeschrieben wurde (Kreissparkasse Böblingen, BLZ 603 501 30, Konto 230 33 89). Bei einer Stornierung vor dem 15. April 2010 (nur schriftlich) erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 50,00 Euro zzgl. MwSt. Danach und bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen oder eine Absage der Veranstaltung aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

2. Anmeldung

Zur Anmeldung genügt das vollständige Ausfüllen und Unterschreiben des Anmeldeformulars auf der folgenden Seite. Es gilt als rechtsverbindliche Anmeldung. Bitte faxen Sie die Anmeldung zu oder senden Sie sie vollständig ausgefüllt postalisch an:

fink different, Max-Eyth-Straße 35, D-71088 Holzgerlingen

oder als gut leserliches PDF mit E-Mail an:

marketing-gipfel@finkdifferent.de

3. Datenschutz

Ihre Daten werden vom Veranstalter nur zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Mit Ihrer Unterschrift auf dem Anmeldeformular geben Sie dazu Ihre Einwilligung, dass wir die Veranstaltung dokumentieren und für Aufzeichnungen weiter verwenden dürfen.

4. Hinweise zur Zulässigkeit von Ton-, Bild- oder Filmaufnahmen

Ton-, Bild- oder Filmaufnahmen auf dem Marketing Gipfel sind nur den vom Veranstalter autorisierten Personen und Medienvertretern gestattet.



Anmeldeformular (bitte vollständig ausfüllen) und faxen an fink different: +49-7031-633 838

fink different®
Anziehungskraft durch Differenzierung

Ich werde am Marketing Gipfel am 21. Mai 2010 teilnehmen. Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person 395,00 Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt. = **470,05 Euro**

Ich habe die Teilnahmebedingungen auf Seite 10 sorgfältig gelesen und akzeptiert und überweise sofort nach Rechnungserhalt die vollständige Teilnahmegebühr auf das Konto 230 33 89 der Kreissparkasse, Böblingen BLZ 603 501 30.

Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungen von fink different.

1. Person Vorname, Name

2. Person Vorname, Name

Firma/Institution

Funktion

Titel

Straße, Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Ort, Datum

Firmenstempel und rechtsverbindliche Unterschrift

Gerne auch per Post an: fink different, Geopark 1, Max-Eyth-Straße 35, D-71088 Holzgerlingen

Marketing Gipfel 2010



Rund um den Marketing Gipfel ...

Heidrun Lieb moderiert den Gipfel



Heidrun Lieb ist Dipl.-Journalistin und Dipl.-Wirtsch.-Ing. (BA). Sie arbeitet seit vielen Jahren als TV-Journalistin, Moderatorin und Videojournalistin. Außerdem hat sie jahrelang für die Stuttgarter Nachrichten geschrieben und war als freie Texterin im Marketing/PR aktiv. Seit Juli 2009 ist sie Redaktionsleiterin Fernsehen der TV Agentur Württemberg (Evangelisches Medienhaus GmbH).

Infostände der Sponsoren

Unsere Sponsoren zeigen auf dem Marketing Gipfel, was sie zu bieten haben. Sprechen Sie mit ihnen und nutzen Sie das Informationsangebot und den persönlichen Austausch.

Pausen-Entspannung, was ist das?

Nach der Mittagspause wird eine aktive Pausen-Entspannung angeboten. Unter der Anleitung von professionellen Trainern werden die Teilnehmer durch einfache körperliche Übungen für den zweiten Teil des Marketing Gipfel „aufgefrischt“. Dazu bietet das ARAMIS mit seinem wunderschönen Freigelände und Natur-Badesee die besten Möglichkeiten.

Networking-Party mit erstklassiger Live-Band

Bei unserer Party ab 20:00 Uhr am Abend haben Sie die Möglichkeit, mit Teilnehmern des Gipfels bei guter Rock- und Pop-Musik ins Gespräch zu kommen, Visitenkarten zu tauschen oder ein wenig zu tanzen ... im Glaspavillon des ARAMIS wird der Tag rhythmisch in geselliger Runde ausklingen. Eine Live-Band wird uns begleiten und für die musikalische Umrahmung sorgen.



Marketing Gipfel 2010 

Unsere Sponsoren

Wir danken an dieser Stelle allen unseren Sponsoren, die durch ihre Unterstützung den Marketing Gipfel mit zum Erfolg geführt haben. Bitte nehmen Sie als Teilnehmer Kontakt auf zu den Informationsangeboten unserer Gipfel-Sponsoren.



www.hochdorfer.de



www.autohaus-baudisch.de



www.dhw.de



www.seeeye.de



www.webboje.de



www.asim.de

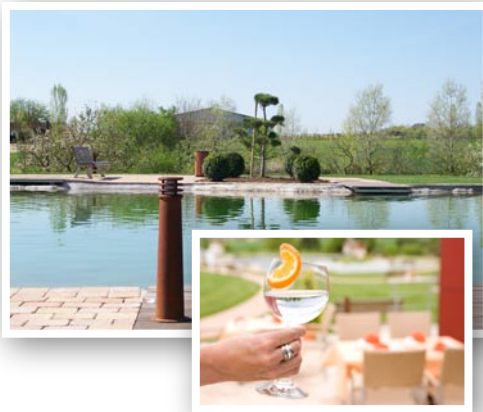


www.bb-live.de



www.kartion.de

Da ist der Gipfel zu Hause: im ARAMIS Tagungs- und Sporthotel!



Willkommen beim Wohlfühlen

91 behagliche Gästezimmer zum puren Wohlfühlen, 10 modulare Tagungsräume, 16 Sportarten unter einem Dach, 1200 qm großes Fitness-Studio, 800 qm große Wellness- und Saunalandschaft ...

Erleben Sie das ARAMIS! Einzigartig ...

... seine idyllische Lage mit Panoramablick auf die Schwäbische Alb und der Hotel-Parkanlage mit Natur-Badesee (siehe Bild)

... das vielseitige Sport- und Wellnessangebot

... das Hotel-Restaurant mit seinem lichtdurchfluteten Glaspavillon – perfekt für Ihre Firmen- oder Familienfeier mit direktem Zugang zur Parkanlage

... das umfangreiche Seminar-Incentive-Programm mit Firmenolympiade, Freeclimbing, Indoorgolf, aktive Pausenentspannung, Teamcooking, Physiomat 8000, Segway uvm.

... das neue Entspannungskonzept BrainLight für die Tagungsteilnehmer

... und der herzliche Gästeservice!

Zwei Exklusivangebote nur

für **Gipfel-Teilnehmer**: Gipfel-Wellness-Pakete für Ihr verlängertes Pfingstwochenende (nur mit Voranmeldung):

Gipfel-Paket 1: Streicheleinheiten für Sie

Pflegende Kosmetikbehandlung und Yin-Yang-Massage (Shiatsu-Massage für Gesicht, Hals, Rücken und Dekolleté, kombiniert mit einer energetisierenden Ganzkörpermassage 60 min) + Entspannen in der Wellnesslandschaft.
nur € 89,-, Sie sparen über 15 %!

Gipfel-Paket 2: Feintuning für Ihn

Pflegende Babor-Kosmetik-Herrenrunde (45 min) + ausgleichende Sportmassage (45 min) + Entspannen in der Wellnesslandschaft.
nur € 69,-, Sie sparen über 15 %!

Das Areal des ARAMIS in Gäufelden-Nebringen im Überblick:



- | | | |
|---------------------------------|---------------------------------------|--|
| 1 Hotel-Rezeption | 8 Netz-Rundweg | 15 Squash-Courts
Indoor-Golf |
| 2 Hotel-Zimmer
Wasserpumpe | 9 Parkanlage +
Tropenpark | 16 Beach Volley- und
Handballfelder |
| 3 Hotel-Zimmer
Gästehaus | 10 Tennisplätze mit
Cubnetdach | 17 Außenpool-Freibad
Sonnenplätze |
| 4 Tagungsräume | 11 Fitness- und
Gemeinschaftsräume | 18 250 kostenfreie
Parkplätze |
| 5 Restaurant
Gastgarten | 12 Fitness- und
Tennisplatz | 19 ARAMIS
Verwaltung |
| 6 Restaurant
Außenkassens | 13 Sportplatz mit
Beach-Fußgelenk | 20 Schielfeld mit 300
PV-Modulen |
| 7 Wellness- und
Saunabereich | 14 Badminton-Halle | |



Anfahrtsbeschreibung:

A81 - Ausfahrt Herrenberg | Gäufelden - links
Richtung Herrenberg bzw. Gäufelden - nach
300 m links Richtung Gäufelden auf B 28 (bzw.
Gewerbegebiet Gültstein) - 1. Kreisverkehr
Richtung Horb und Gäufelden - 2. Kreisver-
kehr Richtung Horb und Gäufelden -
3. Kreisverkehr Richtung Horb und Gäufel-
den - B 14 Ausfahrt Gäufelden-Nebringen
- Stoppschild links Richtung Gewerbegebiet
Siedlerstraße - Siedlerstraße 2. Straße rechts in
die Siedlerstraße - Siedlerstraße 3. Straße rechts:
Willkommen im ARAMIS!

ARAMIS Tagungs- und Sporthotel

Siedlerstraße 40-44

71126 Gäufelden-Nebringen

Tel. (0 70 32) 781-0, E-Mail: info@aramis.de

www.aramis.de

Marketing Gipfel 2010



Programm

	ZEIT	THEMA
WARM UP	09:30 Uhr	Ankommen, warm werden, Platz suchen, sich dem Nachbarn vorstellen ...
Begrüßung	10:00 Uhr	› Veranstalter Oliver Fink › Bürgermeister Gäufelden-Nebringen Johannes Buchter › Übergabe an Moderatorin Heidrun Lieb
Key Note	10:20 Uhr	Prof. Dr. Michael Bernecker/Institut für Marketing „Local Hero – mit Marketing in der Region die Nummer 1 sein!“
Marketing-Impuls No. 1	11:15 Uhr	Katharina Goldbeck-Hörz / Agentur Goldbeck-Hörz Public Relations „Wie effizient sind PR-Maßnahmen für den Mittelstand?“
Marketing-Impuls No. 2	12:15 Uhr	Veikko Wünsche / Lightwerk GmbH „Online-Strategien für kleine und mittelständische Unternehmen“
LUNCH	13:15 Uhr	Gemeinsames Buffet im Glaspavillon
Aktive Pausenentspannung	14:15 Uhr	Raus aus dem Suppenloch, rein in Teil 2 des Marketing Gipfels ...
Marketing-Impuls No. 3	14:30 Uhr	Oliver Fink / fink different „Wie wird man systematisch einzigartig und damit anziehend?“
Marketing-Praxis	15:30 Uhr	Thomas Renz, Robert F. Graf / everclean! GmbH „Nachhaltig Erfolg durch konsequente Qualität im Marketing!“
COFFEE & TEA	16:30 Uhr	Kleine Erfrischungen und Snacks
Podiumsdiskussion	17:00 Uhr	Prof. Dr. Bernecker, Katharina Goldbeck-Hörz, Veikko Wünsche und Oliver Fink in der Diskussion, moderiert von Heidrun Lieb
Marketing-Café	17:30 Uhr	Praxistransfer der Wissens-Impulse in Kleingruppen
DINNER	19:00 Uhr	Dinner im Glaspavillon (Speisen + Getränke auf eigene Kosten)
NETWORKING PARTY	20:00 Uhr	Talks, Drinks & Dance (Eintritt frei, Getränke auf eigene Kosten)

Marketing Gipfel 2010

