

no 4 : 2007

das magazin des
marketing club berlin e.v.

schutzgebühr 7€

USP

menschen im marketing

Themenschwerpunkt: Was ist Marketing?

Standortmarketing

Warum ist Brandenburg
Deutschlands Chancenregion?

Hochschulmarketing

Warum wird das zu einer
Hauptaufgabe?

Neuemarktforschung

Warum ist die Hirnforschung
so wichtig?





008 Wer wäscht (sich) reiner?

Christoph Berdi, Chefredakteur der absatzwirtschaft, über Glaubwürdigkeit in der Werbung



010 Marketing auf neuen Wegen

Mit sechs Geländewagen zu den spektakulärsten Zielen in Europa und Asien – als Projektleiter Marketing plant Enrico Kieschnick die XWORLD Tour 2008/2009



020 Profi-Training für Verkaufs-Profis

Karsten Hourticolon und Joachim Wittig, die Gründer und Geschäftsführer von PraxisTraining live – Profis trainieren Profis, bieten Live-Trainings in Echtsituationen

Porträts

Enrico Kieschnick, HANSA-FLEX

Marketing auf neuen Wegen 010

PraxisTraining live

Profi-Training für Verkaufs-Profis 020

Marketing & Unternehmen

Marketing ist nicht alles, aber ohne Marketing ist alles nichts

Gastkolumne von Prof. Dr. Dr. h.c. Klaus E. Goehrmann 007

Von Schlitzaugen und Langnasen

Kolumne von Oliver Hickfang 015

Was gibt's Neues?

Neuigkeiten aus den Unternehmen des MC Berlin..... 030

Marketingwissen

Wer wäscht (sich) reiner?

Christoph Berdi 008

Hirnforschung im Marketing – nur ein Hype?

Michael Pusler 012

Marketing Relaunch

Dr. Harald Münzberg 016

Brandenburg – Deutschlands Chancenregion

Dr. Detlef Stronk 018

Marketing wird zu einer Hauptaufgabe der Hochschulen

Dr. Hans Georg Helmstädter 022

Was ist Marketing?

Mirko Düssel 024

Kundenwissen und Marketing

Prof. Dr. Brigitte Stieler-Lorenz & Mag. Klemens Keindl 026

Clubleben

Who is Who?..... 006

Herzlich Willkommen!

Neue Mitglieder 032

Buchempfehlung 033

Impressum 033

MC-Fotoimpressionen

Menschen im Marketing bei MC-Veranstaltungen 034

Profi-Training für Verkaufs-Profis



KARSTEN HOURTICOLON & JOACHIM WITTIG

Ein weiteres beliebtes Seminar trägt den Titel: „Anders als andere – Kunden am Telefon und persönlich erfolgreich ansprechen.“ Hierbei sei es wichtig, „die Qualität der Kundenansprachen vor Ort und am Telefon zu verbessern sowie das Repertoire an Anspracheformulierungen zu erweitern“, erläutert Joachim Wittig. Schließlich sei nur derjenige bei der Akquisition erfolgreich, der verbindlich und seriös auftritt sowie mit Spaß und Freude auf die Kunden zugeht.



„WER IM MARKETING
ERFOLGREICH SEIN
WILL, MUSS MIT LEIB
UND SEELE
VERKÄUFER SEIN.“

Joachim Wittig

Auch Führungskräfte buchen gerne die Seminare bei PraxisTraining live. „Wer als Leistungsträger in seinem Unternehmen voran kommen möchte, muss in der Lage sein, anspruchsvolle und zugleich realistische Ziele zu formulieren und zu erreichen“, meint Karsten Hourticolon. Hierbei gebe es wirkungsvolle Möglichkeiten, den Mitarbeitern eine Orientierung zu geben und ihre Arbeit wertzuschätzen. Dies gilt insbesondere für die Zusammenarbeit in Teams, wo eine glaubwürdige Haltung Voraussetzung für Akzeptanz ist. „Wir zeigen, wie eine leistungsfördernde Feedback-Kultur aufgebaut werden kann. Mehr miteinander als übereinander reden, lautet die Devise“, so Hourticolon.

Wer als leitender Angestellter durch die durchaus fordernde und anstrengende „Schule“ von PraxisTraining live geht, verändert in der Regel seine Einstellungen zu seinem Team und zu dessen Verkaufs- und Vertriebsaktivitäten nachhaltig. In den Live-Trainings werden klare, wertschätzende Rückmeldungen gegeben und konkrete Handlungsalternativen erarbeitet – mit positiven Wirkungen auf die Motivation und die Leistungskultur im Team.

Durch die aktive Begleitung der Teilnehmer in der Führungspraxis, etwa in Mitarbeitergesprächen, können auch kurzfristig bessere Ergebnisse erzielt werden. „Wir machen Führungskräfte selbst zum Vertriebscoach. Das bedeutet, dass sie ihren eigenen Führungsstil an den unterschiedlichen Persönlichkeitsstrukturen ihrer Verkäufer ausrichten

VON RONALD BATTISTINI

„Wer im Marketing erfolgreich sein will, muss mit Leib und Seele Verkäufer sein und dies mit seiner ganzen Persönlichkeit auch vorleben.“ Joachim Wittig glaubt man auf Anhieb, was er als Leitfaden für den Erfolg postuliert. Der 44-jährige weiß seine Zuhörer mit seiner Energie und persönlichem Charme zu begeistern. Er legt Wert auf eine kreative und praxistaugliche Verkäufer-Sprache.

Vor vier Jahren gründete er mit seinem Geschäftspartner Karsten Hourticolon das Beratungsunternehmen „PraxisTraining live – Profis trainieren Profis“. Ihre Spezialität: Live-Trainings in Echtsituationen. Die Teilnehmer werden individuell in ihrer natürlichen Arbeitsumgebung beobachtet, beglei-

tet und geschult. „Das ganze theoretische Wissen nutzt wenig, wenn es im Berufsalltag nicht angewendet wird. Wir legen größten Wert darauf, dass unsere Kunden ihre neu erarbeiteten Fähigkeiten sofort einsetzen können“, erklärt Karsten Hourticolon (46).

Vor allem das typengerechte Auftreten gegenüber dem Kunden liegt den Trainer-Profis am Herzen. Entsprechend präzise ist ihr Trainings-Angebot. Da geht es darum, eigene Preise und Konditionen selbstbewusst zu verkaufen oder um neue und effektive Formen des Empfehlungsmarketings. Aber auch um die Rückgewinnung unzufriedener Kunden.

ten können und dadurch tragfähige Beziehungen aufbauen, die unter dem Strich dann bessere Resultate liefern“, erklärt Joachim Wittig seinen Ansatz.

Die Konzepte von PraxisTraining live stammen aus der unmittelbaren Erfahrung und sind in der Praxis seit Langem bewährt. Seit 1992 beraten und trainieren Wittig und Hourticolon Führungs- und Verkäuferpersönlichkeiten. Gemeinsam haben sie als Personal-Trainer bei der Berliner Sparkasse begonnen und gemeinsam haben sie 2003 beschlossen, ihr Know-how fortan als selbstständige Unternehmer speziell der Finanzdienstleistungsbranche und auch allen anderen Wirtschaftszweigen anzubieten.

Dabei haben sie schnell festgestellt, dass viele Unternehmen von ihrem Personal zwar erhebliche Eigeninitiative fordern, ihm aber gerade dafür zu wenig Handlungsspielraum lassen. Dies werde von den Mitarbeitern als mangelndes Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten wahrgenommen und wirke sich leistungshemmend aus. „Oftmals stehen wir vor der Herausforderung, das dringend benötigte Selbstbe-

wusstsein des Mitarbeiters wieder zu aktivieren. Dazu müssen wir ihm die passenden Werkzeuge an die Hand geben“, weiß Wittig. Das bedeutet in erster Linie: Sich der eigenen Stärken bewusst werden und zeigen, wie man diese Stärken im Dialog mit dem Kunden nutzen kann. Dann stellen sich auch die Erfolgserlebnisse, etwa durch eine positive Kundenresonanz, ein.



„MEHR MITEINANDER
ALS ÜBEREINANDER
REDEN, LAUTET DIE
DEVISE.“

Karsten Hourticolon

Was unterscheidet nun aber einen guten von einem weniger erfolgreichen Verkäufer? Sind es nur die nackten Umsatzzahlen und Ergebnisse? Joachim Wittig und Karsten Hourticolon bieten hierzu einen sehr detaillierten Verkäufer-Check.

Starke Verkäuferpersönlichkeiten haben drei Grundtugenden besonders stark ausgeprägt, erklärt Hourticolon:

1. Sie haben den Willen, sich für Kunden und deren Ansichten, Erfahrungen und Bedürfnisse zu interessieren.
2. Sie achten bewusst darauf, sich in der Gesprächsführung und in der Kundenansprache von anderen Verkäufern abzuheben und zu unterscheiden.
3. Sie haben den unbedingten Willen, Geschäfte zu machen und neue Kunden zu gewinnen.

Und Wittig ergänzt: „Sie wissen um den Wert und den Nutzen ihrer Arbeit! Und sie sind in der Lage, ihren Verkaufsstil an den individuellen Kaufstil ihres Kunden anzupassen.“

Auf dem Weg dahin geben die Profis von PraxisTraining live gerne praktische Hilfestellungen. Ein Tipp: Verkäufer sollten trainieren, die eigene Persönlichkeit und hier besonders die Fachkompetenz und Serviceorientierung als Mehrwert zu verkaufen. Gleichzeitig sollten Unternehmen sich entscheiden, ob sie am Wettbewerb um den besten Preis teilnehmen oder um die beste Leistung und Qualität mitspielen wollen. Denn: „Konkurrenzlos ist immer der Verkäufer selbst“, weiß Joachim Wittig.

:: unternehmensprofil ::

PraxisTraining live – Profis trainieren Profis
Joachim Wittig & Karsten Hourticolon GbR
Aachener Straße 4a · 10713 Berlin-Wilmersdorf
Tel.: 030 516548-15 · Fax: 030 516548-14
info@praxistraining-live.de
www.praxistraining-live.de

Daten/Fakten:

- Gegründet im Frühjahr 2003 von den Geschäftsführern Joachim Wittig und Karsten Hourticolon
- Schwerpunkte: Training und Beratung von Führungs- und Verkäuferpersönlichkeiten, insbesondere bei Banken und Versicherungen sowie bei anderen Dienstleistern, die anspruchsvolle Produkte und Leistungen verkaufen.
- Mitarbeiter: 1 Mitarbeiterin; 3 Trainingsunternehmen als Kooperationspartner

Produkte/Leistungen:

- Trainings und Coachings für Verkäufer, u.a. Empfehlungsmarketing, Preise und Leistungen selbstbewusst verkaufen
- Trainings und Coaching für Führungskräfte, u.a. Die Führungskraft als Vertriebscoach, Teamentwicklung
- Konzeption von Akquisitions- und Servicestrategien

:: zur person joachim wittig ::

- Geboren 1963 in Berlin
- Werdegang: Vermögensberater bei der Berliner Sparkasse, Sparkassenfachwirt, Sparkassenbetriebswirt, seit 1992 qualifizierter Berater und Trainer für Führungs- und Verkäufer-Persönlichkeiten, bis 2002 bei der Berliner Sparkasse/Landesbank Berlin, seit 2003 selbstständig als Geschäftsführer von PraxisTraining live.
- Stationen der Berater- und Trainerqualifizierung
 - Qualifizierung zum Verkaufstrainer, Rheinische Sparkassenakademie Düsseldorf
 - DISG-Persönlichkeitsprofil Lizenzierung, Voss und Partner
 - DISG-Verkaufsstrategie Lizenzierung
 - DISG-Managementstrategie Lizenzierung
 - MBTI-Persönlichkeitsprofil Lizenzierung, Wildenmann Consulting
 - Ausbildung zum internen Berater, Wildenmann Consulting
 - „Interplace“ Belbin-Teamrollen Lizenzierung, Bergander Training
- Facetten seiner Persönlichkeit: begeisterungsfähig, ergebnisorientiert, kontaktfreudig
- Familienstand: verheiratet, ohne Kinder
- Freizeit: Weinkenner, Fußballfan, Toskana-, Sylt- und Florida-Liebhaber
- Lebensmotto: Ein Optimist ist ein Mensch, der alles halb so schlimm oder doppelt so gut findet. (Heinz Rühmann)

:: zur person karsten hourticolon ::

- Geboren 1961 in Berlin
- Werdegang: Privatkundenberater bei der Berliner Sparkasse, Diplom-Betriebswirt, seit 1992 qualifizierter Berater und Trainer für Führungs- und Verkäufer-Persönlichkeiten, bis 2002 bei der Berliner Sparkasse/Landesbank Berlin, seit 2003 selbstständig als Geschäftsführer von PraxisTraining live.
- Stationen der Berater- und Trainerqualifizierung
 - Moderatorenausbildung, Stiefel & Partner AG
 - Ausbildung zum internen Berater, Wildenmann Consulting
 - MBTI-Persönlichkeitsprofil Lizenzierung, Wildenmann Consulting
 - DISG-Persönlichkeitsprofil Lizenzierung
 - DISG-Verkaufsstrategie Lizenzierung
 - „Interplace“ Belbin-Teamrollen Lizenzierung, Bergander Training
- Facetten seiner Persönlichkeit: ideenreich, qualitätsbewusst, ausdauernd
- Familienstand: ledig
- Freizeit: Tennis, Golf, Kabarett
- Lebensmotto: Genauigkeit geht vor Schnelligkeit.

Herzlich Willkommen!

Neue Mitglieder seit 01.09.2007



Yvette Najorka

YNOVA – Gesellschaft
für Neue Kommunikation
geb. 22.05.1974
Juniormitglied



Annett Wühn

Assistentin Filialdirektion
Universa Versicherungen
Berlin
geb. 18.11.1978
Juniormitglied

Sie möchten auch Mitglied werden?

Ein PDF mit dem Aufnahmeantrag für die
Personen- oder Firmenmitgliedschaft steht
auf der Homepage zum Download bereit:
www.marketingclubberlin.de

Neue Firmenmitglieder

PRAXIS TRAINING LIVE – PROFIS TRAINIEREN PROFIS

PraxisTraining live wurde im Frühjahr 2003 von den erfahrenen Personal-Trainern Joachim Wittig und Karsten Hourticolon gegründet. Das Trainings- und Beratungsunternehmen ist auf die Entwicklung von Führungs- und Verkäufer-Persönlichkeiten spezialisiert. Zentraler Punkt des Angebots sind die Live-Trainings: Die Teilnehmer arbeiten in ihrem gewohnten Arbeitsumfeld und können in „Echtsituationen“ ihre Kompetenzen optimieren.

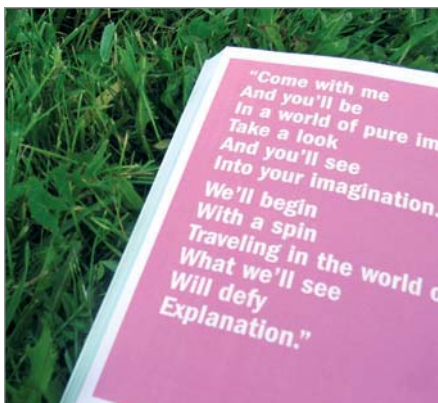
PraxisTraining live
Wittig & Hourticolon GbR
Aachener Straße 4a
10713 Berlin-Wilmersdorf
Tel.: 030 51654-815/-816
Fax: 030 51654-814
info@praxistraining-live.de
www.praxistraining-live.de
Ansprechpartner:
Joachim Wittig



WE DO COMMUNICATION GMBH

Die WE DO communication GmbH ist eine junge, kreative Werbe- und Kommunikationsagentur aus Berlin-Mitte. WE DO entwickelt integrierte Kommunikationskampagnen, die von der Norm abweichen. Die Maßnahmen aus den Bereichen Corporate Design, Werbung, PR, Eventkommunikation und Webdesign sind durch eine zentrale Idee wie durch einen roten Faden verbunden, erzeugen eindrucksvolle Bilder und verankern sich so in den Köpfen der Zielgruppe. Kunden von WE DO sind u. a. das Bundesbildungsministerium, Deloitte, Skandia, JobTV24, Die Bahn und KETTLER.

WE DO communication GmbH
Chausseestraße 13
10115 Berlin-Mitte
Tel.: 030 526852-0 · Fax: -222
ask@we-do.eu · www.we-do.eu
Ansprechpartner:
Gregor C. Blach



Was lesen Sie denn da...

Mitglieder empfehlen Bücher – das ist Ihre Rubrik im USP.

Wenn auch Sie ein Lieblingsbuch aus dem Bereich Wirtschaft und Marketing haben und meinen, dass dies auch die anderen MC-Mitglieder unbedingt lesen sollten, dann sagen Sie das doch einfach weiter. Neuerscheinung, Klassiker, unbekannter Autor oder sensationelle Erkenntnisse: All dies können Sie hier empfehlen.

Schicken Sie Ihren Buch-Tipp mit Ihrem kompletten Namen per E-Mail an: mattheis@marketingclubberlin.de. Oder per Fax an: 030 3480633-33.

Und wie üblich behält sich die Redaktion die Auswahl und ggf. das Kürzen der eingesandten Beiträge vor.