

Alles dreht sich um Marketing

Vortrag des Marketing-Club Niederbayern mit Prof. Dr. Peter Winkelmann



(Rüdiger Westphal, Präsident MCN | Markus Pannermayr . OB Straubing | Prof. Dr. Peter Winkelmann, Hochschule Landshut | Michael Birk, Birk & Partner | Jörn Rambach, GF-Vorstand MCN)

Der Marketing-Club Niederbayern e.V. sieht sich selbst und seine 200 Mitglieder in Niederbayern als die Community der Unternehmer und Führungskräfte für lebendiges und marktorientiertes Handeln. Rund 60 Teilnehmer waren am Dienstagabend ins Hotel Heimer gekommen, wo sie Rüdiger Westphal, Wirtschaftsberater in Landshut und seit gut einem halben Jahr Präsident des Marketing-Club, ganz herzlich zu dem Vortrag von Prof. Dr. Peter Winkelmann „In zehn Schritten zu einem erfolgreichen Kundenmanagement“ begrüßte. Westphal zeigte sich stolz, diese Veranstaltung in Straubing durchführen zu können und dankte dem Straubinger Unternehmer Michael A. Birk, der sich im Vorfeld dafür stark gemacht hatte. Rüdiger Westphal stellte zu Beginn den Marketingclub, der in Landshut beheimatet ist, den Gästen mit dem Ziel vor, den Bekanntheitsgrad mit Veranstaltungen in den Regionen Straubing, Deggendorf und Passau zu erhöhen. Auch Oberbürgermeister Markus Pannermayr nahm an der Veranstaltung teil und betonte in seinem Grußwort die Umgestaltung der Märkte nach der Wiedervereinigung. Das Gutachten des Zukunftsrats zu Bayern erfordere von den kleineren Kommunen erhebliche Anstrengungen ihren Standort zu behaupten. Als Referent des Abends konnte Prof. Dr. Peter Winkelmann von der Hochschule für angewandte Wissenschaften in Landshut gewonnen werden. Peter Winkelmann kommt aus dem Vertrieb und lehrt seinen Studenten die Wissenschaft über Marketing und Vertrieb, insbesondere Vertriebssteuerung. Er ist Spezialist

dafür, Vertrieb und Marketing mit modernen IT-Systemen zusammenzubringen. Dem Publikum, das von Prof. Dr. Winkelmann stark mit in den Vortrag eingebunden wurde, wollte er 10 Schritte aufzeigen, von denen jeder der Anwesenden am Ende etwas mitnehmen konnte. Unabdingbare Voraussetzung für erfolgreiches Marketing sind gute Produkte, sagte der Professor, der sich in seinem Vortrag, der die Alltagsarbeit zum Inhalt hatte um im Markt erfolgreich zu sein, selbst auferlegte, nur fünf englische Begriffe zu verwenden. „Im Mittelpunkt muss immer das Verkaufen stehen“, sagte Winkelmann. Wie der Vertriebsbereich verbessert werden kann, zeigte der Referent anhand eines zehnschrittigen Stufenplanes für das Customer Relationship Management (CRM). CRM bedeutet laut Winkelmann Kundenpflege auf der Grundlage von IT-Software in Verbindung mit Datenbanken. Der Stufenplan sieht u.a. vor, dass ein Unternehmer seine Kundenstammdaten in Ordnung bringt, Karteileichen aussortiert und die Daten aktualisiert. Auch sei es im Sinne eines jeden Unternehmers, wenn seine Vertriebsmitarbeiter Kundenkontakte dokumentieren. Ein weiterer Schritt des CRM-Stufenplanes ist laut Winkelmann die Kräftigung der Neukundengewinnung. In diesem Zusammenhang kam der Lehrstuhlinhaber auch die Möglichkeiten zu sprechen, die in zunehmendem Maße die Internet-Plattformen der sozialen Netzwerke bieten. Des Weiteren sollen Unternehmer auch über die Situation der Konkurrenz stets im Bilde sein. Zudem sei für ein erfolgreiches Wirtschaften die Analyse von Zahlen und Fakten unerlässlich. „Man muss nicht die ganze Welt erobern um besser zu werden“, sagte Prof. Winkelmann abschließend.

– wil –

Bildunterschrift: Der Marketing-Club Niederbayern traf sich in Straubing um zu hören, wie man „In zehn Schritten zu einem erfolgreichen Kundenmanagement“ kommen kann (von links) Präsident Rüdiger Westphal, Oberbürgermeister Markus Pannermayr, der Referent Prof. Dr. Peter Winkelmann, der Straubinger Unternehmer Michael A. Birk und der Geschäftsführende Vorstand des Marketing-Club Jörn Rambach.

*WILFRIED SCHAFFRATH, MITARBEITER-NR. 14675 –
Text und Bild von dem Vortrag des Marketing-Club Niederbayern
am 11.10.2011 im Hotel Heimer, Straubing*