

Reporting 2011

5. Oberbayerisches Wissensforum



„Erfolg lebt durch Initiative!“
das führende Bildungsevent in Bayern
25. März 2011 im KuKo Rosenheim



Übersicht der Veranstaltung, Marketing und Teilnehmer

Kernzahlen	2009	2010	2011
Angemeldete Teilnehmer	1.079	1.211	1.289
Teilnehmer vor Ort lt. System	922	1.005	1.037
Kooperationspartner & Aussteller	25	30	30
Top 100 Referenten mit Moderator	6	6	7
Zufriedenheit der Teilnehmer	88%	92%	90%
Zahlen und Aktionen rund um das Event			
Redaktionelle Berichte und Anzeigen OVB Medienhaus	Ja	Ja	Ja
Werbespots Radio Galaxy und Radio Charivari	Ja	Ja	Ja
Veranstaltungsflyer incl. Logo's	25.000	30.000	30.000
Versand E-Mailing / Newsletter	20.000	25.000	30.000

Teilnehmerstruktur	2011
Gesellschafter, Vorstände, Selbstständige	15 %
Geschäftsführer	35 %
Führungskräfte und Management	35 %
Angestellte	15 %
Einzugsgebiet der Teilnehmer	2011
Entfernung 0 km bis 100 km	600
Entfernung 100 km und mehr...	400
Zufriedenheit der Teilnehmer	2011
Zufriedenheit / Gesamteindruck Wissensforum	1,72
Zufriedenheit mit der Organisation	1,60
Zufriedenheit mit der Technik & Location	1,58
Zufriedenheit mit den Top100 Speakern	1,70

Benotung nach dem deutschen Schulnotensystem (1= sehr gut ... 6= ungenügend)



Über 1.000 Teilnehmer beim 5. Oberbayerischen Wissensforum





5. OBERBAYERISCHES WISSENSFORUM

Begeisterung durch neue Ideen

Spannend, anregend, informativ – auf diesen Namen ließ sich das 5. Oberbayerische Wissensforum bringen, das gestern 1100 Teilnehmer ins Kultur- und Kongresszentrum lockte. Hochkarätige Referenten boten unorthodox verpackt neue Ideen und Impulse.

Rosenheim – „Menschen begeistern, Unternehmen aktivieren“ wolle das Oberbayerische Wissensforum, erklärte Alexander Schugl, Veranstalter und Geschäftsführer von Speakers Excellence Alpine. Er freut sich über einen ausverkauften Saal und verspricht neue Ideen und Impulse. Oberbürgermeisterin Gabriele Bauer war voll des Lobes für die Veranstaltung: „Hier wird Bildung zum Erlebnis.“ Mithilfe bildet das Wissensforum ein wichtiges Netzwerk, bei dem sich die Wirtschaft der Region trifft. Professor Heinrich Klöner, Präsident der Hochschule Rosenheim, betonte die Bedeutung von Bildung und Wissenstransfer als Wirtschaftsmotor für morgen.

Konkret wurde es gleich anschließend mit dem Vortrag von Dr. Dr. Cay von Fournier. Der Arzt und Unternehmer vermittelte humorvoll und prägnant seine These von einer ständigen Veränderung in der Welt, die für einen Konjunkturschub sorgt. Dies stelle auch Unternehmen vor die Herausforderung, sich ständig zu verändern. Daran gebe es



Hochkarätige Informationen aus erster Hand boten Dr. Dr. Cay von Fournier (großes Bild), Peter Sawtschenko, Anne M. Schüller und Karl-Werner Schmitz. Veranstalter Alexander Schugl moderierte die ausverkauften Haus (im Uhrzeigersinn).

keinen Zweifel: „Die einzige Frage ist, ob sie schnell genug sein werden.“ Er plädierte dafür, den Menschen wieder in den Mittelpunkt zu stellen. Die Sprachregeln der Betriebswirtschaft, die Maschinen mit dem Begriff „Investition“ bezeichnet, Menschen aber auf „Personalkosten“ verortet, habe sich überlebt in einer Zeit, in der auch durch noch stärkeren Maschinenneinsatz keine menschlichen Arbeitskräfte mehr ersetzt werden können.

Die Positionierung von Unternehmen und das Finden von Marktlücken sind die Schwerpunkte des Wirtschaftsexperten Peter Sawtschenko. In einem mit vielen Praxisbeispielen

seiner Beraterfähigkeit gespickten Vortrag plätscherte er Wege aus Krisensituationen, in denen sich Unternehmen häufig wiederfinden. Er zeigte auf, wie sich Betriebe aus der Preis- und Ausschachtelkrisen befreien und so zu neuen Wachstumspotenzialen kommen können. „Begreifen Sie jedes Problem als Chance“, so sein Ratschlag. Wer die Probleme anderer lösen könne, seine Kaufenergie frei. Diese „Lebenszielgruppe“, die ein Problem hat, könne man ihr den Nutzen erläutern, der hinter dem Produkt stecke. Doch viele Unternehmen machen hier schwere Fehler in der Kommunikation.

Sawtschenkos Rat: Die Botschaft auf eine einfache Nutzensprache reduzieren. Sein Fazit: „Wer anders denkt, handelt anders und kommt zu anderen Ergebnissen.“ „Haptisches Verkaufen“ ist das Thema von Karl-Werner Schmitz. Angesichts der täglichen Informationsflut, die optisch und akustisch auf die Menschen einströmt, sei es ein Fehler, auf die Haptik, den Tastsinn, zu verzichten. „Körper-Erlebnis-orientiert“, so läute der Trend. „Fünf Sinne verkaufen mehr“, ist der Klöner überzeugt, der seine Thesen mit Freiwilligen aus dem Publikum demonstrierte. Kompliziertere Zusammenhänge, wie sie etwa Finanzberater bei der Vorber-



beratung den Kunden vermitteln wollten, machte er mit fünf Domino-Steinen innerhalb von drei Minuten anschaulich.

Den Kunden in den Mittelpunkt des Unternehmens stellt Anne M. Schüller mit ihrem Loyalitätsmarketing. Für Unternehmen sei wichtig, die Kunden zu halten und zu pflegen, die man schon gewonnen hat – und neue treue Kunden zu finden. Am besten solche, die zu aktiven Empfehlern werden. Dafür ist es notwendig, das gesamte Unternehmen auf Kundendienstleistung hin auszurichten – auch in der Mitarbeiterführung.

Der renommierte Coach Dr. Marco von Münchhausen

zeige, wie man seinen „inneren Schweinehund“ Grenzen setzt. Um innere Widerstände zu überwinden, rät man sich ein konkretes Ziel vornehmen und dies ohne Ausnahme verfolgen, sei es im Beruf oder privat. Wichtig sei dabei aber, sich nicht zu überfordern.

Mit Entscheidungen unter Druck hat der einjährige Filialschiedsrichter Udo Meier so seine Erfahrungen. „Du bist die Entscheidung“, ließ sein Vortrag, in dem er Parallelen zwischen Sport und modernem Management aufzeigte und dazu ermutigte, Entscheidungen mit Freude und ohne Angst zu treffen.

Fotos: OVB
www.rosenheim24.de/tipps

Weitere PR-Berichte finden Sie in der Sammelmappe oder unter:

Blickpunkt Verlag

Echo Wochenzeitung

Rosenheim24.de

OVB-online.de

Vielen Dank für die tolle Zusammenarbeit!

Ihr Ansprechpartner für Ihren Erfolg

Alexander Schungl
Geschäftsführender Gesellschafter
Speakers Excellence Alpine GmbH
Gießereistraße 6-8
83022 Rosenheim



gebührenfreie* Servicenummer 00800 / 77 11 99 11

* (nur aus dem Festnetzbereich – Werktags von 09.00 Uhr bis 18.00 Uhr)

gebührenfreie* Faxnummer 00800 / 77 11 55 11

* (nur aus dem Festnetzbereich)

International gültig für:

D

A

CH

Büro DW +49 (0) 711 / 75 85 84 81

Mobil +49 (0) 179 / 45 16 375

Email alexander.schungl@speakers-excellence.de

Skype [alexander.schungl.speakers.excellence](https://www.speakers-excellence.de)

web <http://www.speakers-excellence.de>

