



EDITORIAL

HBC-NEWS 21 | März 2018 | 4. Jahrgang

Liebe Club-Mitglieder, liebe Leser,

die Ausgabe Nr. 21 unserer Clubzeitung bringt 3 Premieren:

Erstens: findet zum Erscheinungstag das erste MANNHEIM BUSINESS MEETING statt, stark unterstützt von der „Muttergruppe“ HEIDELBERG BUSINESS CLUB, zum ersten Mal auch in Kooperation mit LEONARDO Hotels.

Zweitens: drucken wir zum ersten Mal in der Club Zeitung tatsächliche Gruppenbeiträge aus XING ab: Ehre, wem Ehre gebührt: Es sind die zehn Beiträge, die im Januar die höchsten Reichweitezahlen erzielten.

Drittens: Die Plus-Mitgliedschaft. Die beiden Business Clubs Mannheim und Heidelberg zählen jetzt zusammen nahezu 7.000 Mitglieder. Diese professionell zu verwalten übersteigt ehrenamtliches Vermögen. Und keiner der Moderatoren hat einen Betrieb, in dem das die Sekretärin nebenher mit erledigen kann.

Wir müssen uns also ein „Sekretariat“ anschaffen. Die Plus-Mitgliedschaften sollen diesen Aufwand bezahlen. Dafür können wir dann auch weiterhin unsere Leistung mit Liebe erbringen, weil es nicht mehr nur unsere Freizeit kostet sondern von den Nutzern gern bezahlt wird. Die Plus-Mitgliedschaft ist freiwillig. Unsere Business-meetings in Heidelberg werden nach wie vor offen und kostenfrei sein.

Viele Grüße vom HBC-Team:

Gabriele Pfeifer, Carolin Buchardt, Martin Drefßler, Michael Deichert, Mike Böll, Peter Blaha, Peter Fuchs und Claus Petschmann

78. Business-Meeting – Business-Messe

Mittwoch,

11. April 2018, 17–21:30 Uhr

Business-Messe

Ausnahmsweise im
LEONARDO HOTEL
Heidelberg-Kirchheim
Pleikartsförster Straße,
gegenüber ADAC

DIGITALISIERUNG UND DIGITALE TRANSFORMATION

von Dr. Jens B. Brodersen

Digitalisierung bezeichnet die Veränderungen von Prozessen, Objekten und Ereignissen, die bei einer zunehmenden Nutzung digitaler Geräte erfolgt. Digitale Transformation wiederum beschreibt einen durch digitale Technologien ermöglichten Veränderungsprozess der gesamten Gesellschaft.

Einfacher gesprochen beschreibt die Digitalisierung ein Netzwerk, in dem Menschen mit Menschen, Menschen mit Maschinen, Maschinen mit Maschinen sowie Maschinen mit Objekten jeweils verbunden sind und miteinander interagieren und kommunizieren. Die damit verbundene digitale Transformation steht heute erst am Anfang und die Veränderungsprozesse werden die Technik wie auch die Wirtschaft und die Gesellschaft nachhaltig verändern. Die Digitalisierung ist kein vorübergehender Trend, sondern wird eine dauerhafte branchenübergreifende Veränderung ähnlich der Elektrifizierung sein. Eine Auseinandersetzung mit dieser Thematik ist also unabdingbar und darf von keinem Unternehmen vernachlässigt werden.

Wie soll konkret vorgegangen werden?

Die wichtigste Handlungsempfehlung lautet schlicht: anfangen. Die digitale Transformation im Unternehmen ist ein Prozess, der sofort gestartet werden muss. Ein erster Schritt könnte die Identifizierung eines überschaubaren Projekts sein, das unternehmensrelevant ist. Zu empfehlen ist ebenfalls ein Digitalisierungs-Check, der – z.B. durch einen entsprechend qualifizierten Mitarbeiter durchgeführt – den individuellen Status quo und die noch notwendigen Schritte aufzeigt.

Zudem können sich Unternehmer die nachfolgenden Fragen stellen:

- Wie sieht meine digitale Darstellung nach außen aus?
- Ist meine Webpage für mobile Endgeräte ausgelegt?
- Nutze ich die sozialen Netzwerke?

- Wie erreiche ich meine Kunden und sie mich?
- Haben meine Mitarbeiter mobilen Zugriff auf relevante Unternehmensdaten (CRW, ERP und Business Intelligence)?
- Wie sind Kommunikation und Projektmanagement im Unternehmen organisiert; nutze ich effiziente Software?
- Gibt es On-Premises-Lösungen (PC/Server installierte Software), die in eine Public Cloud ziehen könnten?
- Werden Software-as-a-Service-Lösungen (SaaS) angeboten?
- Sind IT-Sicherheit und Datenschutz gewährleistet?

Jedes Unternehmen sollte sich darüber hinaus mit den wichtigsten technologischen Konzepten im Bereich der Digitalisierung auseinandersetzen, um auch langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben und/oder neue Geschäftsfelder zu erschließen:

- Internet der Dinge/Internet of Things (IoT)
- Big Data
- Industrie 4.0
- Autonome Systeme
- Künstliche Intelligenz (KI)
- Augmented Reality

Die Digitalisierung stellt unausweichliche Anforderungen an Unternehmen und die Gesellschaft stellt und bietet große Chancen.

Die Gefahren der Digitalisierung im privaten und geschäftlichen Bereich erfordern konsequentes Handeln: Datendiebstahl, Datenmissbrauch, Kontrollverlust, Manipulationen ua.m.

Dr. Jens B. Brodersen

Naturwissenschaftler und Ökonom mit 20-jähriger Management-erfahrung





Bio Catering & Events
kompromisslos gut!
www.caduli.de

Design bezeichnet die „Gestaltung“
Es gibt Design-Theorie (schwer verstehbar) und Design-Praxis (was man ästhetisch und funktional einem Produkt oder Prozess „ansieht“) Wikipedia listet 27 Formen auf von Application Design bis Webdesign.

Eindrucksvoll sozial
Wir leben Inklusion!



Texdat-Service gGmbH
Telefon: (06201) 9471-0
www.texdat.de · info@texdat.de

Corporate Design (CD) bezeichnet
das gesamte einheitliche „Erscheinungsbild“ eines Unternehmens: die Gestaltung der Kommunikationsmittel (Firmenschriftzug, Firmensignet) die Gestaltung der Geschäftspapiere, Werbemittel, Verpackungen, Internetauftritte und die Produktgestaltung usw.

DR. CAROLINE HEVERT
Rechtsanwältin | Fachanwältin für IT-Recht
Rentenberaterin

HEVERT@ANWAELTE-EU.DE

Corporate Identity (CI) bezeichnet
den „inneren Kern und die äußerliche Erscheinung“ eines Unternehmen oder einer Organisation. Die „Persönlichkeit“ eines Unternehmens ist ein von innen nach außen tretendes Selbstverständnis, basierend auf einem Handlungskonzept für ein Wertesystem.

Impressum

Konzeption & Redaktion:
Claus Petschmann

Layout, Druckproduktion & Anzeigen:
Mike Böll, Mediaservice, Mannheim

Druck: Texdat, Weinheim

Verlag: Edition Petschmann,
Am Höllmuthhang 12,
Neckargemünd

Interview:

Was ist Corporate identity (=CI) für die Ohren?

Als Sängerin, Moderatorin, Vocalcoach und Komponistin ist es für mich immer wieder eine Herausforderung, Firmen, Events, Messen, Kongresse, Meetings u.a. zu vertonen. Die Philosophie einer Firma oder die Emotionen einer Marke in eine passende Musik umzusetzen ist eine Leidenschaft von mir. Eine einzigartige Erkennungsmelodie garantiert einen hohen Wiedererkennungswert.

Was ist Ihre Zielgruppe für „CI für die Ohren“?

Unternehmen und Selbständige. Ich denke, dass gerade hier ein großes Potenzial liegt. Ob Steuerberater, Rechtsanwalt, Hotelkette, Speaker oder Neugründer: Jeder sollte als sein Alleinstellungsmerkmal seine eigene Melodie haben. Firmen wie McDonalds, Media Markt, Telekom, etc. haben es vorgebracht, der Erfolg in der bild- und textlosen Vermarktung ist garantiert.

Was unterscheidet „CI für die Ohren“ von anderen Medien?

Alle werben mit tollen Texten, mit Website, Bildern, Imagefilm. Um wirklich Emotionen beim Kunden hervorzurufen, bedarf es der Sprache der Musik: *Mit Musik können Sie Emotionen gestalten, die ein Kunde dann automatisch mit einem Produkt, einer Firma oder einer Veranstaltung in Verbindung bringt.*

Wie kann man die „CI für die Ohren“ einsetzen?

Einmal komponiert ist der maßgeschneiderte Firmen-Song vielseitig einsetzbar: als Soundlogo (ca. 10 sec), Jingle (ca. 30 sec.) oder ganzer Song (ca. 3 min), als Wartemusik, als Klingelton, auf Messen, im Imagefilm, bei einem Live Event, für die Radio & TV Werbung, als *eigene Hymne für Mitarbeiter, als musikalischer Newsletter oder als Give away für Kunden. Die persönliche Note ist es, die eine Firma von anderen klavoll unterscheidet wird.*

Wie hat Ihre musikalische Karriere begonnen?

Schon als junges Mädchen habe ich mich für Musik und vor allem für Gesang begeistert. Fernsehauftritte bei „Rudi Carell“, ARD, ZDF, RTL, SAT 1 waren der Anfang meiner Karriere. Nach meinem Musicalstudium in Hamburg habe ich verschiedene Hauptrollen in Musicals gesungen, u.a. in „Miss Saigon“ in Stuttgart.



Nadia Ayche – www.nadia-ayche.de

Als Leadsängerin des bekannten Danceacts „Mr. President“ war ich auf Tournee durch Europa.

Wo treten Sie z.Zt. live auf?

Man kann mich Live buchen für Events: Private Feier, Firmengala, Kongresse oder Empfang. Ich stelle individuell das musikalische Programm zusammen und moderiere die Veranstaltung. Bei meinen Auftritten mische ich gerne verschiedene Stile: Chanson, Musical, Pop Musik etc. Letztendlich entscheidet der Kunde, was er für seine Veranstaltung haben möchte. Auch für Kinderveranstaltungen habe ich ein besonderes Repertoire.

Welche Facetten hat die Künstlerin Nadia sonst noch zu bieten?

Ich fördere Gesangstalente durch Talentwettbewerbe und gebe Gesangs-, Atem- und Sprechtraining. Eine Herzensangelegenheit ist für mich, anderen zu helfen und bei Benefizveranstaltungen aufzutreten, um Geld für einen guten Zweck zu sammeln. Meine nächste Benefizveranstaltung ist ein Auftritt beim Familiennachmittag im Kinderhospiz Sterntaler in Dudenhofen am 6. April. Darauf freue ich mich schon sehr.



Firmensong.com
CI für die Ohren

XING ÜBERBLICK + EINBLICK

Unsere XING-Gruppen HEIDELBERG BUSINESS CLUB und MANNHEIM BUSINESS CLUB sind aktiv und lebendig, aktiver und lebendiger als andere XING-Gruppen wie Tabelle 1 zeigt. Die Reichweite des HBC ist absolut und relativ größer als die der fast doppelt so großen Gruppe MANNHEIM AMBASSADOR:

XING-Gruppe	Mitglieder rd.	Anzahl Beiträge	absolute RW	mittlere RW	Komm.	Beiträge: Mtl.	RW: Mitgl.
Heidelberg Business Club	6620	129	42316	325,5	75	1,95%	6,39
Mannheim Ambassador	12520	148	27286	184,4	5	1,19%	2,18
Mannheim Business Club	180	27	2097	77,7	20	15,00%	11,65

Wir haben wieder die Top Ten der Gruppenbeiträge bei HBC ausgewertet: Reichweite (RW), die Klicks „Interessant“ (=I), die Kommentare (K). Das ist es, was unsere Gruppe auf XING lebendig und interessant macht, dass wir nicht hauptsächlich Werbebeiträge haben sondern einiges an Inhalten kommuniziert wird. Wir schreiben für diesen Monat alle an, die Beiträge geschrieben haben, danken ihnen und senden ihnen die Statistik aller Beiträge über die Top Ten hinaus.

Stand 22. 02. 2018			RW-HBC - Jan. 2018		
RW	Int.	K	Gruppenbeitrag	Autor	Datum
824	3	5	Heidelberg Business Club auf YOUTUBE	Petschmann	2. Jan
682	1	3	Teambuilding-Aktion: Der Kerker	Hoffmann	22. Jan
596	5	2	Freebie auf HeidelMag	Schneider	22. Jan
530	1	2	Die 20% besten Marketingaktivitäten	Weinmann	18. Jan
515	5	0	Vorstellung	Schang	29. Jan
492	1	2	Beim Geld hört die Freundschaft auf!	Fuchs	18. Jan
486	3	0	Wir machen mit: HD BUSINESS MESSE	Vesper	29. Jan
476	1	0	„Management schwieriger Personen“	Bazhin	29. Jan
474	0	0	Auf ein gutes 2018!	Ziegler	1. Jan
462	2	1	Schöner Bericht über meine Tätigkeit.	Stephan	3. Jan

Ein wenig Raum bleibt noch für Mini-Zusammenfassungen der Top-Ten-Beiträge. Auf der Webseite www.Heidelberg-Business-Club.de sind die oben genannten Beiträge *interaktiv*: Ein Klick und Sie können die Beiträge sofort nachlesen. Hier kurze Hinweise:

- RW 824: Auf www.Youtube.com „Heidelberg Business Club“ eingeben und 9 HBC-Videos finden! Hat „Youtube“ in der Schlagzeile das Interesse geweckt?
- RW 682: Frank Hoffmann veröffentlicht regelmäßig Führungs-Trainings-Tipps.
- RW 596: „Winter- und Schlechtwettertipps für HD“: <http://www.heidelmag.de/freebie-sichern>
- RW 530: interessante Marketing-Regeln aus einer Social Media -Werkstatt
- RW 515: Überraschend, wieviel Reichweite eine „persönliche Vorstellung“ hat!
- RW 492: Meist ist ein Finanz-Tipp unter den Top Ten der Gruppenbeiträge
- RW 486: Ein Aussteller bewirbt unter „Business Messe“ sein Angebot, sein Produkt. Er nutzt die „Marke“ und gewinnt erhöhte Aufmerksamkeit.
- RW 476: Das Heidelberger ASK!-Institut bietet regelmäßig Workshops zu sehr günstigen Preisen. Diesmal: „Management schwierige Personen“, die hat jede Firma
- RW 474: Gute Wünsche liest man gerne. Die fallen auf.
- RW 462: Wie fünf andere der TopTen berichtet auch Herr Stephan „aus meinem Fachgebiet“

ADVOSOLVE
INSOLVENZRECHT • RECHTSANWÄLTE
www.advosolve.de

 **TELMARKT**
Das B2B CRM-System
www.telmarkt.de · Tel. 09235-9815-0

galerie petschmann
Tel. 01522/4161 369 + 062 23/25 01


Aktion für HBC/MBC-Mitglieder:
Digitalisierungs-Check ab 290 €
brodersen.jbbc@t-online.de

VESATEC

- Technischer Vertrieb
- Kundenspezifische Elektroniklösungen
- Beratung Industrie 4.0
- 3D-Laser-Scan – Indoornavigation

www.vesatec.de
Mario.Hofmann@vesatec.de

Webseite!
HBC hat eine eigene Webseite.
Regelmäßig werden hier neue Beiträge eingestellt. Artikel aus unserer Clubzeitung auf der Startseite, Image-Flyer auf der Seite „Marktplatz“.
www.Heidelberg-Business-Club.de

 **Kostenloser Webseiten-Check**
<https://webseiten-check.pionierfabrik.de/>



Gabriele Pfeifer
telefonmarketing

Wir finden Ihre Kunden!
www.telma-pfeifer.de

KANZLEI  SABINE NIELSEN
SOLICITOR OF ENGLAND & WALES

Ihre Anwältin für vertragliche Fragen!



Telefon 0621 9750 6660
www.nielsen.legal

Ihre Ansprechpartnerin für die 4. Heidelberger Business Messe



Badische Anzeigen Verlags-GmbH
Herzogstraße 10
68723 Schwetzingen
Telefon: 06202 940-155
Telefax: 06202 940-355
Mobil: 0176 21217332
martina.held@baz-medien.de

Martina Held
Medienberaterin

www.baz-medien.de



HEIDELBERG BUSINESS CLUB



www.Heidelberg-Business-Club.de

**Netzwerken vom Feinsten
beim Business-Meeting
am 1. Donnerstag im Monat**

„Das Persönliche zählt,
das Geschäftliche ergibt sich.“

AUSBLICK: 4. HEIDELBERG BUSINESS-MESSE

Das 78. HEIDELBERG BUSINESS MEETING findet als Business-Messe statt: Mit 30 Ausstellern und über 100 Besuchern, beworben auf XING, im Internet und über die BAZ im Rhein-Neckar Kreis. Wir haben mit LEONARDO HEIDELBERG KIRCHHEIM ein gehobenes großzügiges Ambiente. Wer sich auf XING anmeldet, erhält gegen einen Verzehrsgutschein über 3€ freien Eintritt. Alle anderen zahlen 3 € Eintritt. Alle Besucher nehmen um 21.15Uhr an der TOMBOLA teil. Wir sorgen für Unterstützung beim Netzwerken vom Feinsten. Info und Anmeldung hier:

<https://www.xing.com/events/78-heidelberg-business-meeting-11-april-2018-1896332>

RÜCKBLICK: 77. HBC-MEETING „GELD.GELD.GELD.“

Spannend war es, das „Hart aber fair“-Format am 1. Februar beim HBC zum Thema „Geld.Geld.Geld.“ Die fünf Finanzexperten (auf dem Bild von links nach rechts) Frank Frohn, Jonas Jenis, Professor Walz, Kerstin Lambert, Peter Fuchs und Nicole Ufer kämpften kompetent um die besten Antworten auf Kerstin Lamberts bohrende Fragen. Es war so unterhaltsam, dass wir bei kontroversen Themen wieder dieses Format statt eines Frontalvortrages wählen können.



PERSPEKTIVE: DIE PLUS-MITGLIEDSCHAFT

Die beiden XING-Gruppen MANNHEIM BUSINESS CLUB (MBC) und HEIDELBERG BUSINESS CLUB (HBC) zählen mittlerweile zusammen rund 7.000 Mitglieder. Die Organisation der jährlich über 20 Veranstaltungen, der Kontakt zu den aktiven Mitgliedern, die professionelle Verwaltung der Gruppen, die Entwicklung unserer Dienstleistung überfordern mittlerweile ein ehrenamtliches Engagement. Den Aufwand und die Fremdkosten wollen wir in Zukunft über eine *Plus*-Mitgliedschaft finanzieren. Den *Plus*-Mitgliedern bieten wir einigen Mehrwert, u.a.:

1. Rabatt auf alle Gebühren, die wir erheben,
z.B. Anzeigen in der Clubzeitung und auf www.Heidelberg-Business-Club.de.
2. Zugang zu einem „Business-Kompass“
3. Direktkontakt per Mail und Telefon zu einem Sekretariat

Weitere Dienstleistungen folgen, u.a. auch eine eigene Webseite MANNHEIM BUSINESS CLUB. Die *Plus*-Mitgliedschaft gibt es bis zum 30. März zum Startpreis von 48 € + MwSt. pro Jahr. Unverbindliche Anfrage per Mail an EditionPetschmann@t-online.de: Mitgliedsbedingungen anfordern.

Die rechtliche Klärung (inkl. AGB) ist im Gange. Start ist der 2. April 2018.

ANWALT GESUCHT?

DR. CAROLINE HEVERT

06232 9807000

ANWAELTE-EU.DE

