

HEIDELBERG BUSINESS CLUB

EDITORIAL

HBC-NEWS 05 | Mai 2016

Liebe Club-Mitglieder,

unsere Clubzeitung HBC-News erscheint heute in völlig neuem Outfit, dank mangler+noller. Wir haben geplant und diskutiert, bis wir uns geeinigt und getroffen haben am gemeinsamen Ziel. So muss es sein. Nun haben Sie die Clubzeitung also auf dem Tisch bzw. auf dem Schirm: professionell, modern, aufgeräumt, gut lesbar, und gut bestückt mit Informationen, Firmen und Themen.

Geht's noch besser? Ja, gern. Das Bessere ist der Feind des Guten. Es geht immer besser, wenn Sie Ihre Wünsche und Vorschläge einbringen: persönlich, per Mail, telefonisch. Die Moderatoren sind alle gut erreichbar.

Neulich hat mich ein promoviertes Gruppenmitglied gefragt: „Was ist Ihr Ziel?“ So, wie Erfolgs- und Motivationsmenschen halt fragen. Was soll ich antworten? 10.000 Mitglieder! Profit machen! Die Gruppe XYZ überholen! Nein. Es macht uns Freude! Miteinander diese Gruppe zu organisieren. Zu erleben, wie Menschen sich über ihre Unternehmensziele hinaus füreinander interessieren. Das treibt uns an. Und natürlich freuen wir uns auch über Erfolge. Die haben wir.

Ihr Claus Petschmann
Moderator des HBC

59. Business-Meeting:

Mittwoch, 1. Juni

Dialog-Vortrag:

WEBDESIGN & WERBE- PSYCHOLOGIE

mit Bruno Baketarić (Technical Director, wob AG), Markus Schmitt (Creativ Director, wob AG) und Claus Petschmann (Dipl. Psych.)

DER HBC IM NEUEN LOOK

Alles neu macht der Mai. Der richtige Monat also, um das neue Logo und Erscheinungsbild vorzustellen. Mit mehr als 3.000 Mitgliedern haben wir eine Größe und Stärke erreicht, die sich auch visuell in einem für unser Ziel strategisch ausgerichteten Auftritt widerspiegeln soll.

Das neue Logo –

Heidelberg, die Alte Brücke und wir Grundlage des neuen Designs ist der Fokus auf Heidelberg als zentraler Treffpunkt für unsere Business-meetings. Ein gelber Kreis, eine Wortbild-Kombination, die mit der Alten Brücke und dem Kürzel HD ausschließlich für Heidelberg stehen kann, und die Bezeichnung Business Club ergeben zusammen ein unverwechselbares Zeichen. Die signalstarke Farbe und das Heidelberg-Piktogramm haben einen hohen Wiedererkennungswert und sorgen dafür, dass das Logo im Umfeld der Xing-Gruppen ins Auge fällt. Denn das ist unsere Absicht: Präsenz zeigen und die Wahrnehmung erhöhen.

Der neue Auftritt –

klar, modern, professionell

Neben dem Logo hat die Heidelberger Marken- und Kommunikationsagentur mangler+noller einen Designrahmen geschaffen, der unser visuelles Gruppenprofil schärft. Mit trennscharfen Kontrasten und einer großzügigen, klaren Aufteilung von Flächen und Inhalten, die das Lesen erleichtern und im Gesamtbild einen rundum professionellen Auftritt darstellen.

www.mangler-noller.de

WIR SIND DAS TEAM DES HBC

Jetzt ist das Team des HEIDELBERG BUSINESS CLUB also fünf Mitglieder stark. Nach dem Zugang von Michael Deichert (1) im Januar, heißen wir nun auch Mike Böll (2) ganz herzlich im Team HBC willkommen. Gabriele Pfeifer (3) und Martin Drefzler (4) waren schon Co-Moderatoren im ursprünglichen NECKAR-ODEWALD-ELSENZ-Netzwerk, das 2008 von Claus Petschmann (5) gegründet wurde.

Besuchen Sie unsere XING-Profile, dann wissen Sie, was wir geschäftlich treiben.



Jeder Einzelne im Team steuert eine Portion Zeit und Expertise bei, damit der Club wohlorganisiert wächst, blüht und gedeiht. Hintergrundarbeit ist nötig, um Plakate, Namensschilder, Hotel und Verzehrgutscheine zu managen, Gruppenbeiträge zu lesen und zu schreiben, neue Mitglieder zu werben, zu begrüßen und zu pflegen. Und auch um Konflikte zu lösen, neue Entwicklungen zu beraten und umzusetzen. Wir sind offen für Nr. 6, Nr. 7 und Nr. 8, damit wir noch mehr erreichen können. Der Zeitaufwand? 1 bis 12 Stunden wöchentlich, je nach Lust, Laune und Position im Team.

BIOGRAPHIEKUNST GRIT KRAMERT

PRIVATBIOGRAPHIEN & FIRMENCHRONIKEN

WWW.BIOGRAPHIEKUNST.DE

Das Persönliche zählt,
das Geschäftliche ergibt
sich.

www.Fuehrungskongress.de

FÜHRUNGSKONGRESS
Rhein-Neckar



Wildpfa.de

Frank Hoffmann
Staatl. zert. Waldpädagoge
Dipl. Biologe

EinDRUCKsvoll sozial
Wir leben Integration



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



TELMARKT
Das B2B CRM-System

www.telmarkt.de · Tel. 09235-9815-0



Gebics GmbH
IT Consulting + Service
www.gebics.de
Tel.: 06205/30970

Zauberkünstler

Moderator

Hypnose-Show



Gerhard Steiger
0172 73 32 666

www.normalstanders.com

INTERVIEW MIT ANNETTE LINDSTÄDT

Wie kamen Sie auf „Worthauerei“?

Ich habe lange nach einem passenden Namen gesucht, dann fiel mir „Worthauerei“ ein: Die Analogie zur Bildhauerei ist gar nicht abwegig. Manchmal muss man grobe Textklötze so behauen, damit etwas Ansprechendes herauskommt. Und ein anderes Mal ist Ziselieren und Polieren angesagt, bei Skulpturen wie bei Wortgebilden.

Wie kamen Sie nach einem „anständigen“ Studium in die Auftragschreiberei?

Nicht direkt, ich wollte mal Journalistin werden, Auslandskorrespondentin in Rom oder so. Nach dem Studium (Anglistik, Italienisch, VWL) bin ich in der Weiterbildungs- und Technologiebranche gelandet: Sprachenschule, Konzern, Start-up, habe im Projektmanagement und Marketing gearbeitet. Schreiben war die funktionale Klammer, um immer Dinge auf den Punkt zu bringen: Angebote, Konzepte, Werbe- und PR-Texte. 2003 machte ich mich dann selbstständig.

Was sind die längsten Geschäftsbeziehungen in Ihrer Selbständigkeit?

Meinen wichtigsten Kunden habe ich seit Beginn: Ich habe die Marketingleiterin auf einer Feier kennengelernt, sie brauchte gerade Unterstützung, dann kamen immer mehr Aufträge und wir arbeiten bis heute regelmäßig zusammen.

Wie vermarkten Sie sich?

Über meine Website und über Netzwerke. Ich bin bei XING aktiv, präsent auf Facebook & Co. und stark in einem bundesweiten Texterinnen-Netzwerk engagiert. Über die Hälfte meiner Kunden bekomme ich durch Empfehlung.

Wie reagieren Sie auf Verhandlungs- und Marktsituationen?

Da ich gut gebucht bin, lasse ich mich ungern runterhandeln ;-). Jedes Jahr zwischen Weihnachten und Neujahr bilanziere ich, was ich weitermachen will, was nicht. Übersetzungen und Korrekturen habe ich ganz gelassen, im E-Learning berate ich eher. Dafür habe ich neue Felder erschlossen: Content Marketing,



www.worthauerei.de

Workshops. Mein Geschäft weiterzuentwickeln macht mir viel Spaß.

Wie entstehen Ihre Preise?

Ich mache einen Kostenvoranschlag, pauschal oder nach Zeit x Stundensatz. Den geplanten Rahmen halte ich ein. Wenn er droht, überzogen zu werden, informiere ich den Auftraggeber. Ich habe eine akribische Zeiterfassung. Das hilft mir und dem Kunden.

Was machen Sie am liebsten?

Ich konzipiere und texte sehr gern Websites und Artikel über Produkte oder Unternehmen. Ich berate gern zu Content Marketing und mag Positionierung und Themenfindung. Natürlich gibt es Jobs, die weniger spannend sind, aber dazugehören. Wenn ich etwas ungern mache, liegt das eher an meiner Tagesform als an der Art des Auftrags. Wenn mich etwas aber dauerhaft nervt, dann versuche ich, solche Aufträge nicht mehr anzunehmen. Ich mag es, mich in fremde Themen intensiv einzuarbeiten – das liebe ich besonders an meinem Beruf: Was ich alles lernen darf!

Wie startet ein Projekt bei Ihnen?

Kleine Projekte (Mailings oder Pressemitteilungen) gehen Zug-um-Zug: Ich erfrage die Infos schriftlich, oder telefonisch und liefere die gewünschten Texte auf Termin. Ist Konzeption nötig, stelle ich schriftlich, persönlich oder telefonisch eine Menge Fragen, um Positionierung, Kernaussagen, Alleinstellungsmerkmale etc. herauszuarbeiten. Dann liefere ich das Konzept und stimme das mit dem Kunden ab. Erst dann beginne ich mit der eigentlichen Textarbeit.

EMPFEHLUNGS-MARKETING?

Je größer der Laden, desto häufiger das Schild am Ausgang: Sind Sie zufrieden mit uns, sagen Sie es bitte weiter, sind Sie unzufrieden mit uns, sagen Sie es bitte mir! Die persönliche Empfehlung, ist – seit es Handel und Wandel gibt – das beste Marketing, die beste Werbung. Und je mehr Beratung, Dienstleistung und Vertrauen wichtig sind, desto wichtiger ist das Empfehlungsmarketing. Manche Firmen haben das zum Geschäftsmodell gemacht:

1. Firmen, die Kundenzufriedenheit bei Endkunden messen und mit Marketing-Aktionen verwalten.
2. Firmen, die Kundenbeziehungen über CRM-Tools systematisch pflegen.
3. Natürlich das BNI Business Network International: Dort treffen sich Geschäftsleute jede Woche morgens um 6.45 Uhr zum Frühstück, um sich zu Empfehlungen auszutauschen, welche die Woche zuvor platziert wurden.

Denn jeder trägt die Visitenkarten der anderen 30 Chapter-Mitglieder bei sich und empfiehlt sie anderen und/oder hat sie im Büro aufgehängt. Das alles kostet eine Aufnahme-, Mitglieds-, und Frühstücksgebühr: ca. 1.300 € jährlich.

4. Auf XING gibt es wohl auch virtuelle Events mit diesem Thema. Wir im HEIDELBERG BUSINESS CLUB machen das auf unsere Art: „Wir sind für Kontakte gut.“ Dafür schaffen wir Raum und Zeit. „Das Geschäftliche ergibt sich“. Wir regen an, den Mitgliedern Vorzugsangebote zu machen und veröffentlichen diese gelegentlich in der Club-Zeitung und per Beitrag in der XING-Gruppe.

Unser Tipp:

Sagen Sie guten Lieferanten von sich aus: Ich bin zufrieden. Gern empfehle ich Sie weiter. Ihr Lieferant wird Ihnen vor Freude um den Hals fallen. Das macht Spaß. Außerdem: Sie werden so besser in Erinnerung bleiben als wenn Sie wortlos bleiben oder gar herummäkeln. (cp)

XING-RÜCKBLICK

Kern jeder XING-Gruppe sind die Beiträge. Anders als andere Gruppen hat der HEIDELBERG BUSINESS CLUB ein Forum „Aus meinem Fachgebiet“. Das wird häufiger genutzt als das Forum „Persönliche Vorstellung“. Im April wurden hier 22 interessante Beiträge veröffentlicht! Hier möchten wir Ihnen die Autoren des vergangenen Monats nennen.

Einen herzlichen Dank für die Beiträge an:

M. Drefzler, A. Berlan-Herbig, D. Wolf, W. Ziegler, B. Baketic, K. Fleck, I. Wart, M. Fiedermann, M. Böll, L. Willems, T. Kortmann, U. Thiel, C. Petschmann, F. Hoffmann, A. Haberer, C. Steudle, C. Zoeller, T. Rothenstein, R. W. Barth.

XING-AUSBLICK

Hannover Messe 2016: Industrie 4.0 ist das Motto. Auch wir haben täglich mit den neuen Medien zu tun. Deshalb setzen wir wieder zwei IT-Themen aufs Programm: Web & Blog im Juni, Online-Marketing im Oktober.

Und wir werden schon ab Juli mit einem eigenen Internetauftritt präsent sein. Wie? Eine kreative Arbeitsgruppe wird gebildet. Vorgaben werden formuliert für die Web-Designer. Die Wünsche und Ideen unserer 3.000 Mitglieder werden eingeladen. Wer will mitmachen? Mit einem selbständigen Internetauftritt können wir unsere Gruppe qualifizieren und sich weiter entwickeln lassen.

Wir sind für Kontakte gut.



Heute erreichbar für die Kunden von morgen.



Carlos Freding

www.xing.com/profile/Carlos_Freding



Leonardo
Hotels

6x in der Metropolregion
Rhein-Neckar

Infos unter
leonardo-hotels.com

moderne BILDER, EINRAHMUNGEN

kunsthandlung rachel

Poststraße 28 · 69115 Heidelberg · 06221/602184
www.matthias-rachel.de

RA Heike Marquardt
Mediation · Coaching · Training

Konflikte lösen – nachhaltig, zeitnah, kostensparend

0 62 01 / 38 96 774 • www.heikemarquardt.de



www.
WIN-WIN-
Netz.de

Das Firmennetzwerk

lokal,
kompetent und
engagiert

Impressum:

Konzeption & Redaktion:
Claus Petschmann
Design: mangler+noller, Heidelberg
Produktion & Anzeigen:
Mike Böll, Mediaservice, Mannheim
Druck: Textdat, Weinheim
Verlag: Edition Petschmann,
Am Hollmuthhang 12, Neckargemünd

Geschäfte werden
zwischen Menschen
gemacht, nicht zwischen
Maschinen.

Gabriele Pfeifer
telefonmarketing



Wir finden Ihre Kunden!

www.telma-pfeifer.de



Mike Böll

MEDIASERVICE

info@mbmediaservice.de
0177 - 78 78 926

FINUM.
Finanzhaus



Antje Moissl

Bankkauffrau

Ruhestandsplanerin | Immobilien-Expertin
06221/651 76-10

antje.moissl@finum.ag

WORKSHOPS 2016

Rhetorik I: Die Kunst der kurzen Rede

Dr. K.-H.Hellmann + Dipl.-Psych. C. Petschmann

Rhetorik II: Business-Redekunst

Oliver Grytzmann, ganztägig

Mind Mapping: Leistungssteigerung Faktor 10

Dr. K.-H. Hellmann

Werbe-Werkstatt I: zielsicher werben

Mike Böll, Werbeagentur Mediaservice

Werbe-Werkstatt II: Web & Blog

Dipl.-Psych. C.Petschmann + N.N.

XING-Werkstatt: Tipps & Tricks

Dipl.-Psych. C. Petschmann, Gabriele Pfeifer

Souverän auf der Messe: als Aussteller, als Fachbesucher

Simone-Maria Brunner

„Aus Konflikten gute Lösungen machen“

RA H. Marquardt, Mediatorin, NLP-Trainerin

Facebook & Co: die neuen Werbe-Medien

M. Deichert, PR & Musik & TV & neue Medien

EVENTS 2016

Betriebsbesichtigung BASF

1/2 Tag volles Programm bei einer Weltfirma

Villa Sportiva in HD-Neuenheim

Top-Fitness-Studio:
Führung und Probetraining

Betriebsbesichtigung in Meckesheim

bei KLORMANN-Verpackungslösungen

Betriebsbesichtigung Palatin/Wiesloch

Blick hinter die Kulissen eines
Kongress-Zentrums

Kulinarisches Lunch-Meeting Heidelberg

Business-Feinschmecker-Location: 16,80 €

Kulinarisches After-Work-Meeting

Burgterrasse der Strahlenburg in Schriesheim

Kulinarisches Lunch-Meeting Heidelberg

in Handschuhsheim bei einem Italiener

Kulinarisches Lunch-Meeting Mannheim

wieder bei Luisella in der Neckarstadt

KulturMeeting Heidelberg Schloss

Führung mit Fred Raithel

Wann? Die Termine zu unseren Workshops und Events 2016 werden in der Juni-Ausgabe bekannt gegeben.

10% RABATT: IHRE MEINUNG BITTE!

Was wäre für Sie ein interessantes Thema? Ihre Meinung interessiert uns. So können wir besser planen und gestalten. Senden Sie uns bis 20. Mai 2016 eine Mail mit den 3 Events, die Sie am meisten interessieren könnten und Sie bekommen 10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr eines Events Ihrer Wahl in 2016. Das ist unverbindlich für Sie aber wichtig und verbindlich für uns und unser Marketing. Ihre Favoriten-Mail bitte an: EditionPetschmann@t-online.de

HIER GIBT'S WAS ZU GEWINNEN

Schärfen Sie Ihren Blick für das, was eine Anzeige gut macht. Wählen Sie aus den folgenden 11 Kleinanzeigen (60x25 mm) dieser Ausgabe Ihren Favoriten.

1. Führungskongress RN | 2. Wildpfa.de | 3. Textdat-Service | 4. TelMarkt |
5. Gebics | 6. BVMW | 7. Leonardo Hotels | 8. Kunsthandlung Rachel |
9. RA Heike Marquardt | 10. WIN-WIN-Netz | 11. Mike Böll

Einfach bis 20.5.2016 eine Mail an EditionPetschmann@t-online.de schicken und den Favoriten nennen. Wir veröffentlichen das Ergebnis und verlosen **5 NEPTUN-Musik-CDs**.



worthauerei

konzept, text & redaktion
für web, werbung &
corporate publishing



annette lindstädt
al@worthauerei.de
06221-502 8990
www.worthauerei.de