



EDITORIAL

HBC-NEWS 08 | August 2016

Liebe Club-Mitglieder,

es tut sich was im HEIDELBERG BUSINESS CLUB:

Unsere Club Zeitung erscheint heute als Nr. 08. Das ist schon eine kleine Tradition. Sie wurde im Juni und August 4.500 Kontakten von Gabriele Pfeifer und Claus Petschmann (und neuen Club-Mitgliedern) per Mail angeboten. Etwa 1.500 Leute haben den LINK angeklickt oder beantwortet. 33% Resonanz sind eine kleine Sensation, sagen Marketing-Leute. Den Inserenten, die das mit ermöglicht haben, danken wir hier öffentlich.

Unser Club geht zum 31.8. online mit [www. Heidelberg-Business-Club.de](http://www.Heidelberg-Business-Club.de). Das gibt unserem persönlich aufgebauten Netzwerk noch mehr Öffentlichkeit, noch mehr Kontakte.

Unser Design-Wettbewerb: „Die besten Visitenkarten“ (Ausschreibung s.S. 4) formuliert auch einen inhaltlichen Anspruch.

Unsere Mitglieder kommen mittlerweile aus ganz Deutschland. Deshalb können wir auch ein „Event“ in Hamburg anbieten, ein Konzert in Bergen-Belsen (s. S. 4)

Unser Team erweitert und verjüngt sich zum 1. Oktober durch Katja Maul: Tänzerin, Texterin, PR-Frau, junge Mutter.

Viele Grüße und gute Wünsche von *Gabriele Pfeifer, Margitta Pencz, Martin Dressler, Michael Deichert, Mike Böll und Claus Petschmann*

62. Business-Meeting:

**Mittwoch, 7. September 2016
ab 18.30 Uhr**

Netzwerken & Impuls-Vortrag:

**„NICHT SEIN KANN
WAS NICHT SEIN DARF“**

mit Thomas Moser,
Dipl.-Psych., Dozent, Unternehmensberater

KANN MAN XING VERÄNDERN?

Wenn ein soziales Netzwerk zur Money-Maschine degeneriert.

Mittlerweile hat XING etwa 10 Millionen Mitglieder. Und vor ein paar Jahren haben die Gründer es an Investoren verkauft. Seitdem ist das alte Motto „Das Persönliche zählt, das Geschäftliche ergibt sich!“ in den Hintergrund getreten. Im Vordergrund steht jetzt die Gewinnmaximierung. Die Gebühr für die 800.000 Premiummitglieder wurde erhöht. In den Gruppen wird bezahlte Werbung platziert. Und immer mehr Zusatzleistungen für immer mehr Geld werden angeboten. Das „soziale Netzwerk“ ist sekundär. Die Moderatoren, die für die Lebendigkeit von XING sorgen, werden nicht gefragt. Änderungen der Regeln und der Handhabung werden realisiert nach dem Motto: „Friss oder stirb!“ Einzelkritik wird ignoriert oder mit unpassenden Textbausteinen abgebügelt.

Wer sich nicht wehrt, der lebt verkehrt

Was können einzelne, die sich empören, machen? Die meisten kapitulieren: „Da kann man nichts machen“. Doch noch nie hat die schweigende Mehrheit die Menschheit vorangebracht. Es war immer die Minderheit, es waren die Reformer, die Rebellen. Einzelne, die von XING abgestraft wurden, haben sich gewehrt. Und manche haben gegen XING vor Gericht gewonnen.

Früher: Keine Werbung!

Es war einmal... das XING-Versprechen: werbefrei für XING-Premium-Mitglieder! Das wurde stillschweigend kassiert. Heute wird in den offenen und geschlossenen Gruppen bezahlte Werbung platziert ohne die Moderatoren zu fragen. Und nur XING kassiert. Nicht die Gruppen, die die Arbeit machen. Dagegen gibt es

jetzt Widerstand: Die Moderatoren der Gruppen nehmen Kontakt auf zueinander und verbünden sich. Einer hat ein „Event“ ins Leben gerufen. „Ich nehme teil“ heißt: Ich bin gegen die unangenehme ausufernde Werbung auf XING.

<https://www.xing.com/events/werbung-unangenehm-auffallt-umfrage-1685433>

Schon haben 1.535 Leute sich angeschlossen. Alle wollen den Charakter „soziales Netzwerk“ stärken. Alle finden „Werte“ mindestens ebenso wichtig wie „Wertschöpfung“. Alle Leser unserer Club Zeitung können diese Initiative prüfen und mit „Ja“ die unangenehme Werbung in die Schranken weisen.

Hat XING eine Zukunft?

Wenn es so weitermacht: Nein. Die Konkurrenz schläft nicht. Es gibt Bewegung im Markt. Wenn XING seine Werte vernachlässigt und nur auf Wertschöpfung setzt kann es gut und gerne seinen jetzigen Rang im deutschsprachigen Raum einbüßen. Bis dahin wird der HEIDELBERG BUSINESS CLUB das Beste daraus machen und das Motto „Das Persönliche zählt, das Geschäftliche ergibt sich“ verkörpern.

Auch Facebook musste passen

Ein österreichischer Jurastudent hat sich gewehrt gegen FACEBOOK und Auskunft verlangt, was Sache ist. Er hat vor dem Europäischen Gerichtshof gewonnen. Widerstand ist sinnvoll und möglich. Und manchmal führt er zum Erfolg. Nicht immer. Aber immer öfter. (cp)

MUS-E® bringt die Künste in die Schule. Machen Sie mit!

Werden Sie Pate einer MUS-E®-Klasse oder unterstützen Sie Yehudi Menuhins Traum durch Ihre Mitgliedschaft in unserem Verein MUS-E® Deutschland e.V.

www.mus-e.de | Kontakt: katja.maul@mus-e.de (Ko-Geschäftsführung)



Das Persönliche zählt,
das Geschäftliche
ergibt sich

FÜHRUNGSKONGRESS
Rhein-Neckar

8. September 2016



www.Fuehrungskongress.de

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

Dr. Caroline Hevert

Rechtsanwältin | Fachanwältin für IT-Recht
Rentenberaterin

hevert@anwaelte-eu.de

BEST WESTERN PLUS

PALATIN

PALATIN IST, WAS DU DRAUS MACHST

Freitag, 16 September 2016:

15.00 - 16.30 Betriebsbesichtigung (5 €)
17.00 - 18.30 Stadtspaziergang Wiesloch
19.00 - 21.30 Candle-Light Dinner
(4-Gänge-Überraschungsmenü mit
Aperitif und Kaffee-Spezialität, 34 €)

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

EindrUCKsvoll sozial
Wir leben Integration



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

Interview:

Herr Drefzler, Sie haben Vorstandsämter, Geschäftsführungen und das win-win-Netz inne. Wie schaffen Sie das?

Die Geschäftsführung in der Heidelberger Werkgemeinschaft ist ein echter Fulltimejob. Trotzdem will ich meine Erfahrungen auch bei anderen wichtigen Sachen einbringen und ein Tag hat schließlich 24 Stunden...

Wie groß ist die „Heidelberger Werkgemeinschaft“?

Die HWG ist ein gewachsenes Sozialunternehmen. Wir begleiten Menschen mit psychischen Problemen. Im betreuten Wohnen haben wir 85 Betreuungsplätze, verteilt auf die Stadtteile. In der „Integrierten Versorgung“ betreuen wir 200 Betroffene aus der Metropolregion. Wir haben 22 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von etwa 1,1 Mio.

Wie und wann ist die Idee gekommen, das WINI-WIN-Netz zu gründen?

Vor ca. 12 Jahren in einer Gruppe von Entscheidungsträgern aus der Sozialwirtschaft diskutierten wir alternative Modelle zur Finanzierung statt der Werbung um Spenden. Schnell war klar, die Sozialwirtschaft will nicht nur fordern, sie kann durch Ihre Größe auch fördern. Um uns auf Augenhöhe mit den Firmen zu bringen haben wir keinen Verein, sondern eine Firma gegründet.

Alle WIN-WIN-Einnahmen gehen an soziale Gruppen? Wer zahlt denn dann die anfallenden Kosten?

Wir halten die Aufwendungen sehr, sehr niedrig. Personalkosten gibt es keine, die restlichen Kosten werden privat getragen.

Sie haben in 10 Jahren über 60.000 € gesammelt und an soziale Gruppen weitergegeben. Woher kriegen Sie die?

Manche wenden sich direkt an uns, manchmal laufen uns tolle Projekte über den Weg, manchmal vermitteln auf WIN-WIN beteiligte Firmen den Erstkontakt.

Besteht WIN-WIN nur aus der Werbe-Webseite oder gibt es noch andere Strukturen? Newsletter? Hotline, Feste?

Nur Werbe-Webseite wäre sehr kurz gedacht und für die teilnehmenden Firmen nicht sehr lukrativ. Wichtiger sind die persönlichen Netzwerke mit schnellen Kontakten zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Ab und zu gibt es Newsletter mit aktuellen Informationen. Die Firmen und die



dressler@win-win-netz.de

Sozialen schätzen das hoch und sparen dadurch enorm an Zeit.

Auf BusinessMeetings sagen Sie manchmal „Geben ist seliger denn Nehmen. Aber Nehmen ist auch schön!“

Es macht ein schönes, manchmal befriedigendes Gefühl, etwas geben zu können, etwas wichtiges zu unterstützen. Die Firmenehhaberinnen geben Ihren Beitrag und unterstützen sinnvolle Projekte, ein schönes Gefühl! Sie dürfen sich aber auch freuen, wenn dann ein Auftrag zurückkommt.

Die WIN-WIN-Seiten sind zu 90% mit „Anzeigen“ belegt. Soll das so bleiben oder planen Sie eine redaktionelle Weiterentwicklung?

Die Webseite ist nur das Abbild des WIN-WIN-Netz. Etwas fürs Auge. Die Werbung oder Vermittlung läuft zu über 90 % über persönliche Kontakte. Wie im richtigen Leben: Mund-zu-Mund-Propaganda ist die beste Werbung! Außerdem fehlt für zusätzliches Marketing einfach die (ehrenamtliche) Man/Woman-Power! Haben Sie „Mitsstreiter“?

Wir haben mit 5 Personen begonnen, jetzt sind wir 2. Der Zeitaufwand ist größer als von außen sichtbar. Helfer sind herzlich willkommen!

Was ist Ihre Zukunftsperspektive für Ihr WIN-WIN-NETZ?

Zu den rund 100 Firmen noch mindestens 100 Firmen zusätzlich zu begeistern um noch mehr tolle und wichtige Projekte unterstützen zu können und noch 2-3 MitsstreiterInnen für das WIN-WIN-Netz.

In zehn Jahren ehrenamtlich 60.000 €
eingesammelt und an soziale Projekte
weiterverteilt!
www.win-win-netz.de

Wildpfa.de 

Führungstraining
Teamentwicklung
Kommunikationstraining

im Wald!

www.wildpfa.de

Firmenporträt

Seit 1980 betreibt der Künstler Matthias Rachel in Heidelberg seine „Kunsthandlung“, heute in bester Auflage, in der Poststraße 28. Seine Bilder waren anfangs dynamisch dreidimensional mit Goldauflage und fanden Eingang in ungezählte Hotels und private Räume. Immer noch dynamisch (s. die abgebildete Spirale) doch ein bisschen ruhiger, gestaltet er heute auch Skulpturen. Was selten genug ist auf dem Kunstmarkt heute: seine Spiralbilder verkaufen sich zigfach. Zu den eigenen Bildern gesellen sich in der Kunsthandlung Rachel auch breit bekannte Künstler im Original oder als hochwertiges Multiple: Hundertwasser, James Rizzi, Horst Janssen, Marc Chagall, Udo Lindenberg usw. Und was er nicht hat, kann er schnell besorgen. Der Hauptkundendienst sind jedoch solide, preiswerte und sehr hochwertige Einrahmungen. Die Hemmschwelle, die Kunsthandlung Rachel zu betreten ist abgesenkt: Ein buntiger Läufer führt Besucher in die Galerie hinein.



Foto: Matthias Rachel

MiniMesse „Mein Business“

25 HBC-Mitglieder können sich beim BusinessMeeting am 5. Oktober mit einem kleinen Info-Stand von 16 bis 22 Uhr präsentieren. Wir rechnen mit insgesamt 120 Besuchern. Wir machen Werbung ONLINE und persönlich bei Geschäftsleuten in der Nachbarschaft.

Und mittendrin gibt es 19.30Uhr einen Impuls-Vortrag zum Thema „Online-Marketing“.

Hier geht es zur Info und zu Anmeldung:

<https://www.xing.com/events/minimesse-business-1703040>

Die zehn XING-Beiträge mit der größten Reichweite im Juli

Deichert		Die HBC-Beiträge mit der größten Reichweite verdienen eine Erwähnung. Man kann daraus lernen, wie man Beiträge mit Schlagzeilen interessant macht. Die ersten fünf sollen kommentiert werden:
Musik, Musik, Musik	648	
Hoffmann		Deicherts „Musik, Musik, Musik“ ist eine schmissige Schlagzeile. Frank Hoffmann trifft mit „Mottoziele und Wenn-Dann-Ziele“ nach seinem Impuls-Referat auf ein waches Interesse. Das „Handwerklich“ von Martin Drefzler ist einerseits sehr selten auf XING, andererseits ist sein Bekanntheitsgrad auch hoch. Das „Hallo und Danke“ von Arndt Zimmermann kommt offenbar in seiner Direktheit sehr gut an. Vielleicht gibt auch „Reiss-Engelhorn-Museen“ noch einen Extra-Kick“. Mit „Werbung kann nerven“ könnte Claus Petschmann vielen XING-Nutzern aus der Seele gesprochen haben.
Mottoziele und Wenn-Dann-Pläne	569	
Drefzler		
Handwerklich. AllrounderIn gesucht	462	
Zimmermann		
Hallo u. Danke für die Einladung	415	
Petschmann		
Werbung kann nerven	389	
Böll		
Seit heute ist mein erstes Buch...	385	
Deichert		
Workshop: XING, Facebook und Co.	374	
Wolf		
Gekündigt-wie geht es weiter?	367	
Petschmann		
Online Marketing und social skills	362	
Köfzling		
Vorstellungsrunde	358	

UNSERE NÄCHSTEN EVENTS

Kulinarisches Meeting in HD

Design-Business-Location
Mittwoch, 24. August, 13 Uhr
mit Claus Petschmann

Team- und Führungstraining

Mittwoch, 14. 9., 15.30-20Uhr
WALDSCHENKE + Heiligenberg
Workshop mit Frank Hoffmann

Kulinarisches Meeting in Wiesloch

4-Gänge-Candlelight Dinner
Freitag, 16. September, 19Uhr

Rhetorik für Chefs und Mitarbeiter

Mittwoch, 21. 9., 9-17 Uhr
Workshop mit O. Grytzmann

Betriebsbesichtigung

Freitag, 30.9., 10-12 Uhr
3D-Druckerei in Neckarsteinach

Mitarbeiter: Firmen-Botschafter

Freitag, 7.10, 9-13 Uhr
Workshop mit Simone-M. Brunner

Aus Konflikten gute Lösungen machen

Freitag, 14. Oktober, 9-17Uhr
Workshop mit Heike Marquardt,
RA und Mediatorin

Wir sind für Kontakte gut

UNSERE CLUBZEITUNG: INTERAKTIVES PDF

Wenn unsere ClubZeitung als Anlage auf XING verschickt wird, dann sind alle Webseiten und @-Adressen mit einem LINK hinterlegt, sodass man sie mit der Maus DIREKT ANKLICKEN kann.

moderne BILDER, EINRAHMUNGEN

kunsthandlung rachel

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

BIOGRAPHIEKUNST GRIT KRAMERT

PRIVATBIOGRAPHIEN & FIRMENCHRONIKEN

WWW.BIOGRAPHIEKUNST.DE

Impressum:

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

Das Firmennetzwerk

www.
**WIN-WIN-
Netz.de**

lokal,
kompetent und
engagiert

TELMARKT
Das B2B CRM-System

www.telmarkt.de · Tel. 09235-9815-0

storylorry
share your story with the world

Self-Publisher und Verlage aufgepasst:
Wir bringen Ihr eBook in über 1200 Shops zum Verkauf!
eBook-Konvertierung und Formatierung auf Anfrage.

info@storylorry.com · 0177.78 78 926

Gabriele Pfeifer
telefonmarketing



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

Highlight am Sonntag, 28. August 2016, Gedenkstätte Bergen-Belsen

Konzert aus Anlass des hundertsten Geburtstages von Yehudi Menuhin und im Gedenken an sein Konzert mit Benjamin Britten am 27. Juli 1945 für die damals dort noch lebenden „displaced persons“.

Anmeldeschluss:
18. August, www.bergenbelsen.de,
T: 05051-4759-200.



Der Ertrag kommt dem ganzheitlich künstlerischen Bildungsprogramm www.mus-e.de der International Yehudi Menuhin Foundation zugute.

Parallel die Ausstellung (bis 4.9.) „Kafka der Visionär“ der spanischen Malerin Sofia Gandarias, die eng mit den humanistischen Idealen Yehudi Menuhins verbunden war.

Leserbriefe

ALLEN, die sich mit ihrer Meinung geoutet haben ein herzlicher öffentlicher Dank.

Hier einige Zitate:

„und das neue Format gefällt mir sehr gut!“ (M.H.)

„...vielen Dank dass Sie an mich gedacht haben. Komme leider wenig zum Lesen. Daher brauchen Sie mich nicht in Ihren Verteiler aufzunehmen.“ (C.N.)

„ich... finde diese KLASSE! Zum einen, dass es überhaupt ein solches Medium gibt und zum anderen, wie einzelne Themen und die Mitglieder vorgestellt werden.“ (W.I.)

„Ich finde es interessant zu sehen, wie sich die Zeitung entwickelt und auch an „Gewicht zulegt“, d.h. steigende Qualität der Inhalte und Anzeigen.“ (Dr. M.K.)

„Das ist ja eine tolle Idee! Und super aufgebaut: Übersichtlich, prägnant und trotzdem auf den Punkt gebracht. Die Clubzeitung ist den Zeitungsmachern gelungen!“ (A.W.)

„Die erste Seite erscheint mir etwas textlastig - verführt nicht direkt zum Lesen....Fotos/Abbildungen könnten den Newsletter attraktiver machen. Ansonsten kurzweilig zu lesen mit anregenden Inhalten...auf jeden Fall ein ein Plus, das nicht jede Xing-Gruppe hat“ (M.G.)

„Aus meiner Sicht sind die Texte gut und ansprechend geschrieben.“ (G.D.Sch.)

IHRE VISITENKARTE IM INTERNET!

HBC-Design Award 2016:

Für 9 € (inkl. MwSt.) stellen wir Ihre Visitenkarte ins Internet und in eine Broschüre „Marketing mit der Visitenkarte“, Auflage 1000. Grafiker können 3 Visitenkarten einreichen, die sie für andere gestaltet haben. Maximale multichannel-PR für Sie durch unseren Design-Wettbewerb „Die besten Visitenkarten“.

Registrierung über XING:

<https://www.xing.com/events/hbc-design-wettbewerb-2016-visitenkarten-1694460>

**EINSENDESCHLUSS:
15. SEPTEMBER**

worthauerei

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

redeweb sites glossen pr
werbung publishing kolumnen
texten konzeption texten



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