



Vertrieb

Business to Business - wo und wie kommen Chemnitz-Unternehmer zusammen?



Start-up

Wir haben drei Chemnitzer Unternehmer besucht, die gerade gegründet haben.



Bauwerke

Intelligente Haussysteme, neue Materialien - moderner Bauen mit Chemnitzer Ideen.

BVMW REPORT

4. QUARTAL 2014

LIEBE LESERINNEN UND LESER, LIEBE UNTERNEHMERINNEN UND UNTERNEHMER,



Bernd Reinshagen

wenn Sie diese Zeilen lesen, dann sind wir schon im neuen Jahr. Ich aber schreibe das Editorial zwei Tage vor Weihnachten. Nur, mir ist nicht wie Weihnachten. Worum liegt das? Diesmal nicht an dem warmen Wetter oder dem Stress, der einen keine Zeit lässt, sich auf das Fest einzustellen. Es liegt an meinem Computer, iPad und Smartphone. Sündig neue Nachrichten, die selbst mich, als Optimisten runterziehen. Gut, könnten Sie jetzt sagen, lass den Kram aus. Nur da sind auch noch die Zeitungen, Journale und Magazine, vom Fernsehen ganz zu schweigen. Es ist mittlerweile richtig schwer, sich der Informationsflut zu entziehen. Nur einige Nachrichten, von denen ich spreche, aus dem Netz kopiert:

1. Schulmassaker der Taliban-Taufel in Pakistan. Sie schossen den wehrlosen Schülern in der Aula - mindestens 141 Menschen, darunter 132 Schulkinder.
 2. Apolanten besetzen besohnte Häuser in Italien. Asylanten brechen ein in Häuser, vorwiegend Mehrfamilienhäuser und besetzen sie.
 3. Tausende Menschen gehen Montag für Montag in Dresden gegen die Islamisierung Deutschlands und die Asylpolitik der Bundesregierung auf die Straße. Sie folgen damit dem Aufruf von ...
- Nun will ich nicht gleichgültig sein und kann es wahrscheinlich auch nicht. Fürchte nicht deine Feinde. Das schlimmste, was sie dir tun können ist, dich zu töten. Fürchte nicht deine Freunde. Das schlimmste, was sie dir tun können ist, dich zu verraten. Fürchte die Gleichgültigen. Denn ihr Schweigen ermöglicht Verrat und Mord." (Quelle unbekannt)

Mir gehen ständig Gedanken durch den Kopf. Was ist richtig oder falsch? Wie lange dauert es noch, bis es meine Familie direkt betrifft? Stimmen die Nachrichten und Informationen, die ich bekomme? Oder werde ich zielgerichtet manipuliert? Was kann ich selbst tun und wofür oder wogegen?

Was ich in den nächsten Tagen tun werde, weiß ich. Ich werde mich rausnehmen, na fast. Ich habe mir drei Magazine, Wirtschafts Magazine - zweimal brand eins und die erste Ausgabe 2015 von impulsekompakt gekauft. Hier setzen die Redakteure weniger auf reißerische Nachrichten, sondern mehr auf Sachlichkeit und Substanz. Ich werde für meine Familie kochen, in der sächsischen Schweiz wandern und lesen, die Wirtschafts Magazine. Sozusagen digitaler Entzug.

Wenn Sie das gelesen haben, ist der ganze Zauber von Weihnachten und Silvester vorbei. Wir sehen uns dann, hoffentlich alle gesund und mit vielen guten Gedanken und Ideen, am 6. Februar im kleinen Saal der Stadthalle zum Jahresempfang des BVMW Chemnitz.

Alles Gute im neuen Jahr.

Ihr Bernd Reinshagen

Impressum: Herausgeber: Stadtreisver GmbH, Am Fildschlößchen 18, 09116 Chemnitz für BVMW Chemnitz | Grafik/Layout: Stadtreisver GmbH | Redaktion: Jenny Zickler, Autoren und Fotografen geb. Teatz, V.I.S.P. Der Herausgeber | Druck: Druckerei Dämmig Chemnitz | Anzeigenannahme: 0371/383300



König Außendienst?

Als Endverbraucher ist man täglich Werbung ausgesetzt. Marken kämpfen mit ihren Produkten um unsere Gunst. Doch auch im B2B-Bereich müssen Unternehmen für sich werben! Sind Außendienst, Mailings und Printanzeigen in der Marketingstrategie noch das Maß der Dinge? Oder nehmen Online-Marketing und soziale Netzwerke ihre Plätze ein? Drei B2B-Unternehmen aus Chemnitz berichten von Ihren Marketingstrategien.

VON FALK GRUNER

weiter auf Seite 2



Jörg Gerhardt, Geschäftsführer von Objektrechner Büroland

Die Gespräche mit drei Chemnitzer Unternehmen zeigen, dass klassische Maßnahmen nichts an ihrem Reiz verloren haben. Denn sie liefern immer noch einen entscheidenden Beitrag zur Neukundengewinnung. Dabei setzt der B2B-Bereich vor allem auf den Außendienst. „Dafür haben wir direkt im Unternehmen drei Mitarbeiter.“ Für Jörg Gerhardt, Geschäftsführer vom Objektrechner Büroland ist es das wichtigste Marketinginstrument. „Sie sind draußen unterwegs und beobachten, wo Neubauten errichtet werden. Hier suchen wir, wo gerade etwas passiert.“ Ähnlich geht man auch in der Wackler Personal-Service GmbH vor. Das Unternehmen vermittelt Personal für Zeitarbeit und erreicht neue Kunden ebenfalls über den Außendienst. „Das ist das

A und O. Hierfür haben wir jemanden in unserem Team, der telefonisch den ersten Kontakt herstellt“, sagt Niederlassungsleiterin Dorit Vellmer-Schuffenhauer.

Einen weiteren Zugang zu persönlichen Kontakten beschreibt Tim Neugebauer, Geschäftsführer von DMK E-Business. Das Unternehmen konzipiert



Tim Neugebauer, Geschäftsführer von DMK E-Business



Wackler Personal-Service GmbH - Niederlassungsleiterin Dorit Vellmer-Schuffenhauer und Personaldisponentin Monika Hesse

WACKLER Personal-Service

diese Werkzeuge in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen. „Denn man erreicht dadurch schneller einen konkreten Ansprechpartner auf der anderen Seite.“ Wie man soziale Netzwerke über die Ergänzung des Adressbuches hinaus einsetzen kann, weiß er auch. „Wir nutzen das sehr intensiv, um Kontakte zu halten und um Netzwerke über unsere Arbeiten zu informieren.“

blikationen in Fachzeitschriften. „Das nutzen wir besonders gern, wenn wir gerade ein Projekt abgeschlossen haben. In entsprechenden Zeitschriften präsentieren wir uns und das Projekt“, so Gerhardt. Eine ähnliche Strategie verfolgt auch Tim Neugebauer. „Wir erreichen unsere Kunden über Fallstudien, in denen wir Lösungen von konkreten Problemen detailliert beschreiben und online wie offline publizieren.“

ke schon, dass das eine Zukunft haben wird. Wir sind gerade dabei, uns ein wenig auf Facebook zu etablieren. Das sind zunächst aber noch Versuche“, meint Dorit Vellmer-Schuffenhauer.

darin einen klaren Nutzen. „Das digitale Feld wird weiter an Relevanz gewinnen. Das betrifft die Ansprache von Kunden und den Dialog mit den Kunden über Bewertungen, Kommentare und Empfehlungen.“

Und darüber hinaus? Anzeigen in Printmedien spielen nur eine untergeordnete Rolle. „Imageanzeigen machen wir eigentlich gar nicht“, berichtet Monika Hesse, Personaldisponentin der Wackler Personal-Service GmbH. Wichtiger sind hingegen Pu-

Während Außendienst, Verbände und Publikationen den Großteil des Marketings ausmachen, spielt Online-Marketing kaum eine Rolle. Als Trend für die kommenden Jahre wird es allerdings erkannt. „Ich den-

Auch für Büroland wäre „ein Blog eine interessante Option.“ Pläne gibt es keine. Die Chancen für B2B-Unternehmen sind jedoch groß. Eigene Inhalte und Know-how lassen sich damit direkt der Zielgruppe vermitteln. Davon ist man auch bei DMK E-Business überzeugt. „Direkte Rückmeldung erhalten wir, wenn wir etwas in unserem Blog publizieren. Es ist uns daher als Kanal wichtig, um unser Fachwissen nach außen zu tragen.“ Denn er sieht

Im B2B-Marketing geht nichts ohne den persönlichen Kontakt, daher auch die Konzentration auf den Außendienst. Das Ziel bleibt das gleiche, auch wenn sich die Wege zum Kunden verändern. Denn am anderen Ende ist immer eine Person. Egal, ob am anderen Ende der Telefonleitung, am anderen Ende des Stehtisches oder am anderen Ende eines Dialogs in einem sozialen Netzwerk.

OMEGA
CO-AXIAL CHRONOMETER
ANTI-MAGNETIC

1969 ÜBERWAND OMEGA DIE SCHWERELOSIGKEIT AUF DEM WEG ZUM MOND.
HEUTE ÜBERWINDEN WIR STARKE MAGNETFELDER AUF DER ERDE.

www.omegawatches.de