



Kongress

Messe

Foren

Themen

Referenten

Journalisten
Wettbewerb

Downloads

Presse

Veranstalter

Kontakt

Home

Gefüllte Räume – Interaktives Flair

Es gab kaum Fragen, die unbeantwortet blieben – so die „positive Bilanz“ nach dem dritten Praxisforum (Veranstaltungsreihe Mittelstand 2003, das am 22. September in Leipzig stattfand. Auch hier kamen wieder Mittelstandsexperten mit interessiertem Fachpublikum zusammen. Mit dem Schwerpunkt Marketing konnte das Praxisforum ein breites Spektrum spezieller mittelstandsrelevanter Themen abdecken.

Schon zu Beginn der Veranstaltung konnte Dr. Martin Gillo, Staatsminister für Wirtschaft und Arbeit des Landes Sachsen, mit seinem Einführungsvortrag zu wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in Sachsen das Publikum begeistern und auf die darauf folgenden Workshops einstimmen. Die Möglichkeiten nach der bevorstehenden EU-Osterweiterung waren dabei nur ein Thema, das Gillo ansprach. Bodo Schwarz, Geschäftsführer des BVMW, richtete im Anschluss daran ein Grußwort an die Forumsteilnehmer und machte auch an die Adresse des Staatsministers gerichtet, auf noch zu lösende Probleme aufmerksam, um den Mittelstand in Sachsen richtig in Schwung zu bringen.

„Märkte erschließen und neue Kunden gewinnen durch Kooperationen und Netzwerke“ – bei diesem Workshop gelang es Falko Schneider von der GBM-Beratung, Interaktivität zu erzeugen und mit den Teilnehmern konkrete Fragen zu diskutieren.

Wussten Sie, wie einfach es sein kann, neue Kunden zu finden und wichtige Kunden zu binden? Monika Schneider, Leiterin des Direktmarketing Center Leipzig der Deutschen Post AG, zeigte geeignete Wege

Mittelständler, die den Sprung ins Internet gewagt haben und sich noch keine Gedanken zu dem notwendigen Online-Marketing gemacht haben, somit Kompetenz im Online-Marketing suchen, waren auch im Workshop der Lüthen Consulting Top-Position.com genau richtig. Geschäftsführer Michael Lüthen unterstrich die Wichtigkeit, die bei den meisten Unternehmen bereits vorhandenen Homepages zu optimieren. Kurz: Gestaltung und Interaktivität sollte man ausbauen und verbessern – nicht vollkommen erneuern. Zudem zeigte er auf, wie man seinen Internetauftritt zur Zielgruppenanalyse verwenden kann.

Was wäre eine solche Veranstaltung ohne den direkten Kontakt? Eine halbe Sache! Also nutzten die Teilnehmer im Anschluss an die Workshopreihe die Möglichkeit, sich an die Referenten persönlich zu wenden, um im Dialog Tipps aus erster Hand zu erhalten.

Programm:

- 15.00 Uhr **Begrüßung**
- 15.10 Uhr Eröffnungsvortrag:
Aktuelle wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen für den Mittelstand
[Dr. Martin Gillo, Wirtschaftsminister Sachsen](#)
- 15.35 Uhr Praxisvortrag:
Marketing für mittelständische Unternehmen
[Prof. Dr. Margit Enke, TU Bergakademie Freiberg](#)
- 16.00 Uhr Erfolgsbeispiele:
International und national: *Robowatch Technologies GmbH*
Regional erfolgreich am Markt: *DVZ DATEN-SERVICE GmbH*
Peter Reichert, Geschäftsführer
- 16.45 Uhr Workshop 1:
Mittelstandskommunikation - Instrumente, Zielgruppen und Märkte / EU-Osterweiterung als Chance
Wie messe ich Kundenzufriedenheit?

Beratergruppe Mittelstand: Michael Schulze, wbpr Public Relations
Dr. Karsten Koitz, Geschäftsführer EuroNorm GmbH

- 16.45 Uhr Workshop 2:
Märkte erschließen und neue Kunden gewinnen durch Kooperationen und Netzwerk
Falko Schneider, GBM Beratung
- 18.00 Uhr Workshop 3:
Direkt zum Kunden - Direkt zum Erfolg / Neue Kunden finden, die richtigen Kunden gewinnen und wichtige Kunden binden – Praxistipps für mehr geschäftlichen Erfolg
Monika Schneider, Deutsche Post AG, Leiterin Direktmarketing Center
- 18.00 Uhr Workshop 4:
Mit Online-Marketing auf dem besten Weg zu mehr geschäftlichem Erfolg
Dipl-Kfm. Michael Lüthen, Lüthen Consulting Top-Position.com
- 19.00 Uhr **Get-together**

Präsentiert von:



Mit freundlicher Unterstützung von:



Medienpartner:



Der Mittelstand kommt

Untersuchung zur Bedeutung der Öffentlichkeitsarbeit in mittelständischen Unternehmen,
Behörden und Institutionen des Landes Brandenburg 2003
[[Mehr Informationen](#)]

Gern informieren wir Sie per eMail über den aktuellen Stand.
Tragen Sie hier dazu einfach Ihre eMail-Adresse in unseren Verteiler ein.

Newsletter bestellen