

## „Standort und Vertrieb - bedeutungsvolle Erfolgsfaktoren“

am 15. Februar 2011, 09.00 Uhr bis 12.00 Uhr,  
in der Mittellandhalle Barleben, Dahlenwarsleber Straße, 39179 Barleben

- ❖ **Begrüßung/Eröffnung**  
Jens Brenneisen, Landesinitiative NETWORK-KMU
- ❖ **Grußwort des Bürgermeisters Franz-Ulrich Keindorff**
- ❖ **Barleben – Ein Standort für Forschung, Fertigung und Vertrieb**
- ❖ **Referent: Sven Fricke, Unternehmerbüro der Gemeinde Barleben**
- ❖ **Employer Branding für KMU's – Möglichkeiten und Wirkungen**  
Referent: Felix Berghöfer, Berghöfer Consulting Berlin
- ❖ **Pause**
- ❖ **Kunden finden – Kunden begeistern**  
Referent: Jörg Hauptmann, B.A.T. Consult GmbH
- ❖ **Diskussion und Ausklang der Veranstaltung**



Veranstalter:

Die Landesinitiative NETWORK-KMU startete die Reihe ihrer jährlichen 22 Informationsveranstaltungen am 15.02.2011 in der Mittellandhalle der Gemeinde Barleben. An der Veranstaltung zum Thema „Standort und Vertrieb - bedeutungsvolle Erfolgsfaktoren“ nahmen 59 Unternehmer aus Barleben und der Umgebung teil.



Franz-Ulrich Keindorff, Bürgermeister v. Barleben



Sven Fricke, Leiter des Unternehmerbüro Barleben

Nachdem Herr Brenneisen alle Teilnehmer begrüßt hatte, eröffnete der Bürgermeister Franz-Ulrich Keindorff mit seinem Grußwort die interessante und diskussionsreiche Veranstaltung. Herr Fricke vom Unternehmerbüro Barleben bezeichnete die Gemeinde als einen Standort für Forschung, Fertigung und Vertrieb. Standortvorteile sind neben der modernen Infrastruktur der Gewerbesteuerhebesatz, die kurzfristigen Genehmigungsverfahren bei Ansiedlung, das Unternehmerbüro und periodische Meetings mit der ansässigen Wirtschaft.



Felix Berghöfer, Berghöfer Consulting Berlin



Jörg Hauptmann, B.A.T. Consult GmbH

Unternehmensberater Felix Berghöfer knüpfte mit dem Thema „Employer Branding“ an das vorherige Referat an und beantwortete Fragen wie – „Was ist Employer Branding und welchen Nutzen hat ein Unternehmer davon?“

Employer Branding ist ein ganzheitlicher Ansatz zur aktiven Positionierung eines Unternehmens als glaubwürdig attraktiver Arbeitgeber mit dem Ziel, die richtigen Mitarbeiter zu finden und die bereits vorhandenen Leistungsträger ans Unternehmen zu binden, definierte Herr Berghöfer. Die Berghöfer Consulting unterstützt KUM bei dem Aufbau einer wettbewerbsfähigen Arbeitgebermarke, informierte Herr Berghöfer.

Im Anschluss begeisterte Herr Hauptmann mit seinen Ausführungen zum Thema „Kunden finden und halten“. Er erläuterte die kritischen Erfolgsfaktoren, wie z.B. Verkaufsfähigkeit oder Akquisition neuer Kunden. Hierzu braucht man wiederum Schlüsselqualifikationen wie beispielsweise Kommunikationsfähigkeit, Umgangsstil und analytisches, logisches Denken. Wie man dies geschickt umsetzt, erklärte Herr Hauptmann anhand von Beispielen.

Bei Fragen zur Veranstaltung steht Ihnen das Team der Landesinitiative NETWORK-KMU unter der **Servicehotline 0391 6054-431** gern zur Verfügung.