

ANMELDUNG

FAX-Antwort an: 05 61 / 9 88 25 77

Hiermit melde ich mich/melden wir uns verbindlich zum **FORUM FÜHRUNG** in Hamburg vom **07. bis 08.10.2005** an.

Ich/wir komme(n) mit insgesamt _____ Person(en). Die Teilnahmegebühr(en) werde(n) ich/wir nach Erhalt der Rechnung umgehend überweisen.

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Folgende Person(en) nimmt/nehmen teil: Name/Vorname

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

Ort/Datum _____

Unterschrift _____

ORGANISATION

Anmeldung

Bis zum 30. September 2005 können Sie sich telefonisch oder per Fax mit dem Anmeldeabschnitt bei Frau Sabrina Funke anmelden.

Telefon: 05 61 / 9 88 25 75

Fax: 05 61 / 9 88 25 77

Die Teilnahmegebühr beträgt Euro 80,- zzgl. MwSt./Person und beinhaltet Unterlagen, Pausengetränke und Gebäck. Sie ist nach Erhalt der Rechnung zahlbar. Mit Zahlungseingang wird Ihre Anmeldung bestätigt und erhält Gültigkeit. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Veranstalter sind BMC Consult GmbH, Jesteburg und Andreas Stein Management und Kommunikation, Kassel.

Veranstaltungsort und Übernachtungen

Direkt am Veranstaltungsort können von interessierten Teilnehmern Übernachtungsmöglichkeiten (begrenzt) reserviert werden. Die Anfahrt erfolgt über BAB A7 Ausfahrt Heimfeld.



Hotel und Restaurant Dreirad im
Technopark Hamburg-Harburg
Tempowerkring 6 · 21079 Hamburg
Tel. 040 / 79 12-0 · Fax 040 / 79 12-799
www.hit-technopark.de

Was ist das FORUM FÜHRUNG?

FORUM FÜHRUNG ist eine freie Assoziation unternehmerisch geprägter Partner mit werteverwandter Grundorientierung. Im Mittelpunkt der Veranstaltungen von FORUM FÜHRUNG steht die Frage nach den Maßstäben guter und zukunftsichernder Unternehmensführung. Mehr über das FORUM FÜHRUNG finden Sie unter www.forum-fuehrung.com

FORUM FÜHRUNG

Markt • Management • Mitarbeiter

Was ist *jetzt* zu tun?



Hamburg, 07.-08. Oktober 2005

Programm-Übersicht FORUM FÜHRUNG

Freitag, 07.10.2005

14:30-16:00 Uhr Netzwerk-Bildung und Marktentwicklung
Andreas Stein

16:30-18:00 Uhr Kundenorientierte Unternehmensführung
Manfred Habermann

Samstag, 08.10.2005

9:00-10:30 Uhr Erfolgsfaktoren für die Mitarbeiterführung
Grit Wunderlich, Axel Pormetter

11:00-12:30 Uhr Quantifizierbarer Wissensnutzen
Hans-Dietrich Kreft

Netzwerk-Bildung und Marktentwicklung

Mit der „Revolution in der Technologie in der Medienerstellung“ und zunehmender Informationsvernetzung habe ich in den letzten Jahren persönlich miterlebt, wie alte Werkzeuge zur Markterschließung durch inflationären Einsatz stumpf und unwirksam geworden sind. Aber durch welche Instrumente sind sie zu ersetzen?

Wenn es gelingt, im gesamten Unternehmen ein lebendiges Bewußtsein davon zu erzeugen, daß es ein Knotenpunkt innerhalb eines umfassenden Geflechts von Austauschbeziehungen ist, wird es für Marktpartner offener und attraktiver. Zukunftsorientierte Unternehmen stellen sich immer wieder neu in ihren Markt hinein. Mittel zur Stärkung von Anziehungskräften sind dabei wichtig. Der Beitrag leistet Beispiele, reflektiert Erfahrungen, weist auf Trends hin und bietet Anregungen zum Auf- und Ausbau von Partner-Netzwerken.

Andreas Stein, seit 1992 selbständiger Unternehmer mit den Schwerpunkten Management und Markt-Kommunikation



Kundenorientierte Unternehmensführung

Ziel jedes Unternehmens ist es, durch den Verkauf seiner Produkte und Dienstleistungen einen finanziellen Gegenwert vom Markt zu erhalten. Nur wenn der Markt die Produkt- oder Leistungsidee akzeptiert und finanziell honoriert, sind Unternehmen auf Dauer lebensfähig. Für diesen Geldfluss sorgen einzig und allein die Kunden eines Unternehmens. Kundenorientierte Unternehmensführung heißt, diesen Zusammenhang als Handlungsmaxime auf allen Unternehmensebenen zu kommunizieren. Entsprechende Organisationsstrukturen, Prozessgestaltungen und informationstechnische Werkzeuge helfen dabei, das Unternehmen konsequent auf seine Kundenbasis und die Gewinnung zukünftiger Kunden auszurichten.

Manfred Habermann, längjährig erfolgreicher Manager bei Motorola, seit 2003 geschäftsführender Gesellschafter der BMC Consult GmbH



Erfolgsfaktoren für die Mitarbeiterführung

Ein Unternehmen wird an den Ergebnissen gemessen, die es für seine Kunden erstellt. Den entscheidenden Beitrag dafür leisten die Mitarbeiter mit ihrem Wissen und dem persönlichen Engagement. An der Schnittstelle zwischen der Aufgabenübernahme und Erarbeitung von Ergebnissen werden jedoch, so die Praxis, immer wieder große Defizite sichtbar. Die Mitarbeiter sind oftmals nicht in der Lage, erforderliche Ergebnisse zu liefern. Sie befinden sich in einer Wirklichkeit (=Ist-Zustand) die von der Wahrheit ⇔

Grit Wunderlich, seit 1995 selbständige Unternehmerin für Mitarbeiterentwicklung und Beziehungsökonomie



⇔ (=Soll-Zustand) im Unternehmen abweicht. Gepaart mit Ängsten und Desorientierung kommt es zu ineffizienten Prozessen. Wie kann man diese Abweichungen sichtbar machen? Welche Werkzeuge kann man implementieren, um dem Soll-Zustand immer näher zu kommen? Gemeinsam mit Ihnen werden wir über Lösungen diskutieren.

Axel Pormetter, Unternehmensentwickler, QM-Experte, geschäftsführender Gesellschafter der concept + result Unternehmensberatung GmbH



Quantifizierbarer Wissensnutzen

Wissen ist nach weitgehender Übereinstimmung von Theoretikern wie Praktikern zweifelsfrei die Ursache von wirtschaftlichem Erfolg. Was fehlt, ist bisher die Möglichkeit, diesen Erfolg auch in der betrieblichen Praxis sichtbar zu machen. So werden Mittelständler aufgefordert, ihre Unternehmen für Kreditvergaben transparenter zu machen. Doch niemand zeigt ihnen, wie das in einer sinnvollen Weise geschehen soll. Hier kommt uns nun eine Entdeckung der letzten Jahre zur Hilfe: Wichtige betriebliche Eigenschaften von Wissen sind bis hin zur Bilanzierung quantifizierbar geworden. Was hinter dieser neuen, revolutionären Entdeckung steckt, das wird Ihnen von dem Entdecker dieser Quantitäten persönlich vorgestellt.

Hans-Dietrich Kreft, Unternehmer, Forscher, Entdecker, Schriftsteller, Träger des Bundesverdienstkreuzes und der Rudolf-Diesel-Medaille in Gold für außerordentliche Leistungen als Erfinder

