

FDH Unternehmerfachtagung vom 12. – 13. Februar 2010 in Bochum

Die zehnte Unternehmerfachtagung des FDH fand am 12. + 13. Februar in Bochum statt. Erfreulicherweise fanden trotz Wetterchaos und Karneval viele den Weg ins tief verschneite Ruhrgebiet. Schließlich lockten ja wieder interessante Vortragsthemen und, wer den FDH kennt, weiß, auch ein vielversprechendes Abendprogramm. Nach freundlicher Begrüßung durch Herrn Günter Steinmeier und Frau Anne-Katrin Strototte, die im Ruhrgebiet, der Kulturhauptstadt 2010 zu Hause ist, begann pünktlich der erste Vortrag über

Erfolgsstrategie – Networking



Frau Monika Scheddin u.a. Lehrbeauftragte an der Universität in München, erklärte, wie wichtig Netzwerke für unseren Erfolg sein können und mit welchen Strategien man diese Netzwerke für sich aufbauen und nutzen kann. Netzwerke sind Plattformen, derer man sich bedienen kann, um sich und sein Produkt zu vermarkten. Es bedarf aber einiger wichtiger und universeller Bestandteile für das Networking. Zunächst brauche ich Beziehungen. Habe ich eine Beziehung geknüpft habe ich dann hier die Möglichkeit, mich selbst darzustellen und mein Wissen bzw. mein Produkt zu verkaufen. Wer diesen Weg

nutzt sollte auch seine Ziele definieren können und mit Zuversicht und Vertrauen dran bleiben, niemals in Konzentration und Beständigkeit nachlassen und mit Leidenschaft dabei sein. Auch Charakter und Persönlichkeit sind gefragt, denn anders sein als andere ist vorteilhaft und, ganz wichtig, niemals die Lebensfreude dabei verlieren. Nur was ich gern mache – mache ich gut!

Auch der FDH ist eine Network-Plattform. Gemeinsam konnte erarbeitet werden, wie Networking hier ausgebaut und optimiert werden kann.



Am Nachmittag stellte Herr Christian Böke den Zuhörern BilMoG vor. Das ist nicht etwa ein kleiner Wicht der spannenden Geschichten erlebt. Sondern es handelt sich hierbei um **das Bilanzmodernisierungsgesetz**. In gewohnt kompetenter Weise trug Herr Böke, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, die wichtigsten Punkte vor wie z.B. Abzinsung, Eigenkapital, Rückstellungen, Pensionsrückstellungen oder Entwicklungskosten. Wichtige Tipps zum Thema Betriebsprüfung wurden gegeben und zusätzlich gab es Ratschläge zu diversen Kurzthemen wie u. a.

Faktorverfahren bei Ehegatten, Aushilfen und Fallstricke bei Verträgen. Es war zu umfangreich um an dieser Stelle ins Detail zu gehen. Und ganz aktuell diskutierte man auch über die sog. „Schweiz-Fälle“.



Am Abend des ersten Tages konnten wir die gute Gastronomie in der Wasserburg Haus Kemnade genießen. Das heutige Gebäude ist im 17. Jahrhundert erbaut und beherbergt u. a. eine große Musikinstrumentensammlung aus verschiedenen Jahrhunderten und die größte Spardosenammlung Deutschlands und liegt direkt neben dem Erholungs- und Freizeitzentrum am Kemnader Stausee.



Aber selbst in so historischen und ehrwürdigen Mauern schafften es die FDHler ausgelassen zu feiern. Mit Unterstützung des Multitalents Susan Kent, die über ein breitgefächertes Musikrepertoire verfügt, wurde getanzt und gesungen.

Am nächsten Tag ging es um **Aktuelle Marketing-Maßnahmen.**



Wach und gut gelaunt dank einer humoristischen Einlage durch Herrn Steinmeier (schließlich war ja Karneval) war jeder gespannt auf den nächsten Vortrag. Von der Firma Oticon sprach Herr Stefan Schmidt, mit technischer Unterstützung durch Herrn Guido Pütz, über aktuelles Marketing. Zunächst wurde die neue Technik des Hauses Oticon vorgestellt, die sich durch ein dreidimensionales Klangbild auszeichnet und somit näher an das natürliche Hören heran kommt, wobei die Sprache linear verstärkt wird. Mit Hilfe der Connect-Line-Systeme kommt man dem Wunsch nach besserem Hören in schwierigen Si-

tuationen wieder einen Schritt näher. Um neue Systeme gut zu vermarkten ist eine umfassende Information hierüber, auch der Mitarbeiter, erforderlich. Dann sollte das komplette Material zur Verfügung stehen und optimal installiert sein. Erst dann empfiehlt es sich, Aktionen zu starten wie z.B. einen Tag der offenen Tür ö.ä. um möglichst vielen Interessierten und Betroffenen diese Technik schnell und effektiv anbieten zu können.

Der letzte Vortrag der Tagung war Herrn Michael Kienzle vorbehalten zum Thema: **Marktausweitung ohne ärztliche Hilfe.**



Immer mehr Unternehmer möchten die Herausforderung annehmen, ohne ärztliche Verordnung und Beteiligung der Krankenkassen Hörgeräte anzupassen. Herr Kienzle machte deutlich, worauf es dabei ankommt.

Werfen sie die tägliche Routine über Bord und bauen sie neue Strategien auf.

Verkaufsgespräche werden immer wichtiger und sind zu verbessern.

Individualität ist gefragt. Schaffen sie dazu eine Wohlfühlatmosphäre für den Kunden und bereiten sie ihm ein Erfolg- und Kauf-erlebnis. Machen sie ihren Kunden zur Persönlichkeit, drücken sie sich immer

verständlich aus und beim argumentieren bedenken sie, manchmal ist weniger eben mehr.

Beim anschließenden Workshop wurde zu Themen wie Marketing, Verkauf, neue Medien oder Abläufe im Unternehmen, Ziele und Mitarbeiter als Unternehmer, in kleinen Gruppen diskutiert, was im täglichen Betrieb verbessert und umgesetzt werden kann. Alle waren mit Eifer dabei denn am Ende soll es heißen: Wir machen uns unsere Konjunktur selbst.



Nach zwei informativen Tagen wurden die Teilnehmer belohnt mit einem Besuch beim Starlight – Express. Für dieses rasante Musical ,dass auf Rollschuhen aufgeführt wird ,wurde in Bochum eine eigene Theaterhalle gebaut und läuft nun erfolgreich seit über zwanzig Jahren. Unter der Musik von Andrew Lloyd Webber findet ein spektakuläres Wettrennen der verschiedenen Lokomotiven statt wobei der Zuschauer, der direkt an den Rollbahnen sitzt, den Fahrtwind der Darsteller spüren kann. Das war schon toll !

Für mich haben diese Tagungen immer etwas von „in Klausur gehen“. Man zieht sich statt ins Kloster ins Hotel zurück, macht sich Gedanken, führt Gespräche ,i st konzentriert und konstruktiv und am Ende fühlt man sich gestärkt und motiviert. Weiter so, FDH !

Heide Pipo