

**werte
wissen
wandel**

TAG DER WIRTSCHAFT Chancen erkennen – Kontakte knüpfen

22.10.2004, Wirtschaftsjunioren Nordschwarzwald
im IHK-Haus Pforzheim, Dr.-Brandenburg-Str. 6, 75173 Pforzheim



Vita von Prof. Dr. Jörg W. Knoblauch

Prof. Dr. Jörg W. Knoblauch (54) hat für „Spitzenleistungen im Wettbewerb“ im Jahr 2002 den Ludwig-Erhard-Preis gewonnen. Er ist Geschäftsführender Gesellschafter der Firmen drillbox (Computergehäuse und Werkzeugkassetten), tempus (Zeitplansysteme), DISG (Persönlichkeits-Profile) und tempus-Consulting („Unternehmer beraten Unternehmen“) sowie Dozent am Institut für Führungs- und Personalmanagement an der Universität St. Gallen. Außerdem kommt er Lehraufträgen verschiedener deutscher Fachhochschulen nach.

Der kreative Schwabe erprobt seit über 20 Jahren in seinen Firmen neue Führungsmodelle, radikale Kundenorientierung, Mitarbeiterbindung und Prozessoptimierung. Daraus hat er die TEMP-Methode entwickelt, die klein- und mittelständischen Unternehmen den Weg durch Krisenzeiten hin zur Spitzenposition im Wettbewerb weist. Ausgezeichnet wurde Prof. Jörg W. Knoblauch unter anderem mit dem „Best Factory Award“ für das bestgeführte Kleinunternehmen Deutschlands. Seine Bücher haben eine Gesamtauflage von über 250000 Exemplaren erreicht.

Keynote – Vortrag: Motiviertere und eigenverantwortlich handelnde Mitarbeiter sind kein Zufall

Das traditionelle Unternehmen hat ausgedient. Ziel ist, ein Netzwerk von vielen „1-Mann-Unternehmen“. Es gilt, die Mitarbeiter zu Mitunternehmern zu entwickeln. Mitarbeiter werden durch eine partnerschaftliche und werteorientierte Unternehmenskultur in alle Belange des Unternehmens mit einbezogen. Dies geschieht durch das 7-stufige Motivationskonzept der „33 Rosen“, das durch Mitwissen, Mitdenken, Mitlernen, Mitverantworten, Mitgenießen, Mitbesitzen und „Sinn bieten“ das Unternehmen zu einer lernenden Organisation verändert.



Referent: Prof. Dr. Jörg Knoblauch

Die 7 Regeln der Zielsetzung – Wie Sie Schritt für Schritt Ziele setzen und erreichen.

Gute Leistungen erbringen und Erfolg haben, gehören zu den Erfahrungen, die uns eine tiefe Befriedigung geben. Solche Leistungen und Erfolge fallen nicht vom Himmel. Sie sind das Ergebnis klar definierter Ziele, die dann konsequent angesteuert werden.



Referent: Prof. Dr. Stefan Hencke

Kundenbindung

Markenbildung – Die Markenwelt im 21. Jahrhundert – Fluch, Geschenk oder Notwendigkeit? Abstrakt kurz: Marken sind aus der heutigen Gesellschaft nicht mehr wegzudenken. Sie haben beim Verbraucher oftmals eine Orientierungsfunktion, sie helfen bei der zunehmenden Individualisierungstendenz. Wann wird aus einem Produkt eine Marke?



Referent: Prof. Paul Maciejewski

Netzwerke im Mittelstand

Die inländische Wirtschaft befindet sich in einer massiven Umbruchphase. Die Umsetzung von Cluster-Konzepten macht den Mittelstand weniger angreifbar. Was ist zu tun?



Referentin: Monika Burchard
Erfolgsfaktor Persönlichkeit

Wodurch entstehen zwischenmenschliche Konflikte? Wie können diese gelöst werden? Was motiviert welchen Mitarbeiter? Mit Hilfe des Persönlichkeitsmodells „Enneagramm“ verbessern Sie Ihre Kompetenz im Umgang mit Mitarbeitern, Geschäftspartnern und im privaten Bereich.



Referent: Dieter Wörner

Neukundenaquisition – Chancenfeld für zusätzliche Umsätze

In Zeiten stagnierender Umsätze ist die Erschließung neuer Absatzfelder von großer Bedeutung. Die gezielte Gewinnung neuer Kunden ist dabei für den Vertrieb eine der Herausforderungen. Welche Faktoren und Maßnahmen sind wichtig zur erfolgreichen Gewinnung neuer Kunden? Informationen und Anregungen im Workshop.



Referenten: Dr. Michael Keller und Stefan Kieffer

Projekte im Nordschwarzwald

Informationen über Projekte der WFG. Was bewegt sich hier, erhalten Sie einen aktuellen Einblick und diskutieren Sie mit uns über Netzwerke in der Region Nordschwarzwald.



Referent: Gerhard Schuler

Durch Partnerschaft zum Erfolg

Der Erfolgsfaktor Partnerschaft in der Mitarbeiterführung unterteilt sich in die materielle Seite: Leistungsabhängige Zusatzentlohnung, Kapitalbeteiligung, sowie die immaterielle Seite, der Umgang miteinander.



Referent: Thorsten Hahn

Kundenbindung

Das Märchen vom König Kunden ist nicht nur eine Geschichte über die so oft gescholtene Dienstleistungswüste. Es ist auch eine Illusion des Machbaren! Kundenorientierung führt in den Ruin. Kundenbindung ist der Schlüssel zu profitablen Erfolg. Lassen Sie sich in dem Vortrag von Thorsten Hahn ein wenig provozieren und zum Nachdenken anregen.



Referent: Prof. Dr. Rolf Gudemann

Unternehmensnachfolge

Die Existenz und die Weiterentwicklung vieler mittelständischer Unternehmen ist abhängig von einer gelingenden und professionell organisierten Nachfolge. Prof. Gudemann wird in seinem Vortrag erläutern, welche Faktoren dabei zu berücksichtigen sind und welche Hilfestellung die Hochschule Pforzheim hierzu leisten kann. Zur Information vorab: www.mba-ue.de

Der „Tag der Wirtschaft“ ist ein Signal der Wirtschaftsjunioren Nord-schwarzwald für Unternehmer und Führungskräfte, nicht auf bessere Zeiten zu warten, sondern die Zukunft unserer Unternehmen und der Region selbst aktiv mit zu gestalten.

Aus den Workshops und Vorträgen können Sie viele Impulse in Ihre Unternehmenspraxis mitnehmen.

Gestalten Sie Ihr Tagesprogramm nach Ihren Interessen. Im Foyer der IHK präsentieren sich verschiedene Firmen, nutzen Sie die Möglichkeit sich zu informieren oder knüpfen Sie neue Kontakte und tauschen sich aus.

Der Kostenbeitrag von 100 Euro beinhaltet die Teilnahme und Tagungs-verpflung.

9.00 Uhr	Anmeldung/Registrierung		
9.30 Uhr	Motivierte und eigenverantwortlich handelnde Mitarbeiter sind kein Zufall Prof. Dr. Jörg Knoblauch		
11.30 Uhr	Kaffee		
12.00 Uhr	Die 7 Regeln der Zielsetzung Prof. Dr. Jörg Knoblauch	Markenbildung Prof. Dr. Stephan Hencke	Netzwerke Im Mittelstand Prof. Paul Madejewski
13.00 Uhr	Mittagessen		
14.30 Uhr	Erfolgsfaktor Persönlichkeit Monika Burchard	Neukunden-akquise Dieter Wörner	Projekte im Nord-schwarzwald Dr. Michael Keller, Stefan Kießler
15.30 Uhr	Kaffee		
16.00 Uhr	Durch Partner-schaft zum Erfolg Gerhard Schuler	Kunden-bindung Thorsten Hahn	Unternehmens-nachfolge Prof. Dr. R. Gödemann
17.10 Uhr	Plenum Abschluss – lassen Sie sich überraschen		
18.00 Uhr	Büffet und Zeit für Gespräche		



SIEMENS



T-Mobile

T-Com

MARKTPLATZ-NSW.DE

fit durch
fortbildung



EQUITANIA
PROGRAMMIERTEAM



Reinholz

randstad
flexible work solutions

converso.
webdesigner gmbh

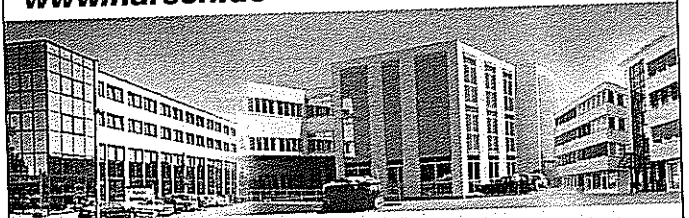
eberhardt
für Partner für Pleasur



BIESINGER
DRUCK + MEDIEN



www.harsch.de

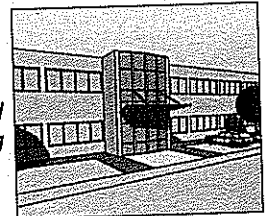


Schlüsselfertiges Planen und Bauen – bei uns eine Philosophie!

Alles aus einer Hand!



Individuelle Beratung
und Projektanalyse

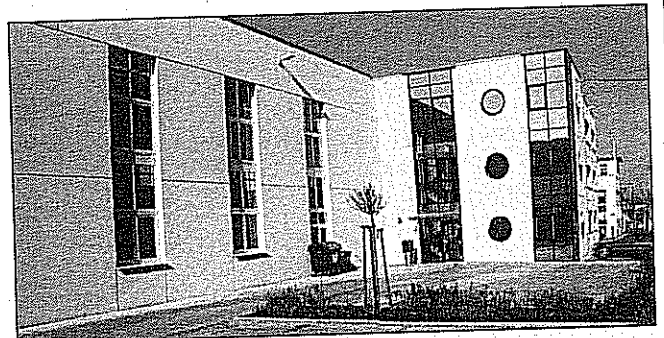


Planung und
Modellerstellung



Objektübergabe
zum Festtermin

Moderne Firmengebäude mit gelungener Architektur zum Festpreis und Festtermin. Individuelle Beratung, kundenspezifische Planung, Qualität in der Ausführung und Fairness in der Zusammenarbeit zeigen sich bei weit über 800 Bauprojekten in Industrie, Gewerbe und Verwaltung.



Firma Karl Maier, Ditzingen.

Harsch
FERTIGBAU

Harsch Bau GmbH & Co KG ■ Brucknerstraße 2, 75015 Bretten
Tel: 07252 / 77 -375, Fax: 07252/ 8 71 72, fertigung@harsch.de