

# Was wäre, wenn ...

... wir statt „Was“ oder  
„Wie“ ...

das „Warum“ oder  
„Warum nicht“  
kommunizieren?



## Klaus Rössler



**Digitalisierung**  
**Services** Werte effektiver  
Vertrauen **Wertschöpfung**  
**Marketing 4.0**  
Vertrieb **Kunden** ökonomischer  
erfolgreicher **zielgenau** **Ergebnisse**  
schneller **Produkte**  
Mitarbeiter



# Was wäre, wenn ...

... wir statt „Was“ oder  
„Wie“ ...

das „Warum“ oder  
„Warum nicht“  
kommunizieren?





## Termine in den Regionen Oktober | November 2020

### BADEN-WÜRTTEMBERG

#### FinTech\_Roadshow

**Montag, 12. Oktober, 18:30 Uhr**  
Motorworld Region Stuttgart  
Graf-Zepelin-Platz 1, 71034 Böblingen  
kurt.mezger@bvmw.de

Was ist FinTech und was für Lösungen sind für den Mittelstand relevant? Verdeutlichung der gesamtgesellschaftlichen Bedeutung von FinTech, praktische Handlungshilfen für Unternehmen aus der Region; Unterstützung bei der individuellen Erkennung des Potenzials neuer digitaler Finanztechnologien.



#### 123. Mittagsakademie

**Mittwoch, 14. Oktober, 12:00 Uhr**  
Bildungscampus 2, 74076 Heilbronn  
ulrich.spitaler@bvmw.de

Facebook for Business – Wie man Unternehmen auf Facebook mit bestehenden und potenziellen Kunden verbinden kann. Auch in Corona-Zeiten kann man nah an seinen Kunden bleiben, wenn man sich in Sachen Kommunikation von einem einseitigen Monolog verabschiedet und den digitalen Dialog mit seiner Zielgruppe systematisch ausbaut.

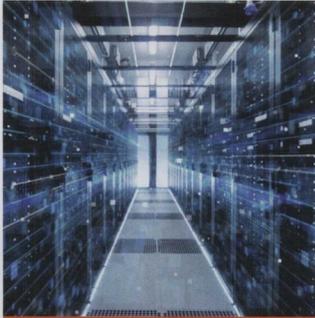


#### Erst zielen, dann schießen – wie Sie mit Content Marketing mehr Umsatz machen!

**Donnerstag, 05. November, 18:00 Uhr**  
Der Ort wird kurzfristig online bekanntgegeben  
martin.steinbach@bvmw.de

„Make stuff people want“ statt „Make people want stuff“ – Eine eindeutige Botschaft, die angesichts der wachsenden Reizüberflutung von Kunden zunehmend an Bedeutung für Unternehmen gewinnt.

Wie beziehungsorientiertes Content Marketing Ihrem Unternehmen zu mehr Umsatz verhilft, berichtet Ihnen Karsten Ilm im BVMW Expertentalk.



### BAYERN

#### Befindet sich Deutschland auf dem Weg zum Technik-Museum? Silicon Valley Unternehmer-Reise (Mitgliedveranstaltung)

**Sonntag, 11. Oktober, 04:00 Uhr**  
Silicon Valley  
michael.heilig@bvmw.de

Inspirationsreise ins Silicon Valley, USA

Künstliche Intelligenz und Digitalisierung katapultieren uns in eine neue Welt. Nicht nur im Westen, also dem Silicon Valley, sondern auch im Osten, in China, haben diese Themen ein Zuhause gefunden und entwickeln sich dramatisch und schnell.

Wir besuchen Firmen wie LinkedIn, Zendrive, Salesforce und viele weitere. Wir werden in die Arbeitskultur, das Thema Personal und neue Trendthemen Einblicke bekommen. Außerdem steht nicht nur die bekannte Stanford University auf unserem Programm, sondern auch die nicht minderbekannte Berkeley University.



#### 124. Mittagsakademie

**Mittwoch, 18. November, 12:00 Uhr**  
Bildungscampus 2, 74076 Heilbronn  
ulrich.spitaler@bvmw.de

IT Sicherheitscheck, aktuell wichtiger denn je und das mit Fördermitteln zum halben Preis. Ist Ihre IT bzgl. Sicherheit noch auf dem Stand der Technik? Wir zeigen Ihnen im Vortrag auf, welche Themen man für einen ganzheitlichen Ansatz alles beachten sollte.



#### Herausforderungen der Unternehmensführung – Kernpunkte erfolgreichen Managements

**Mittwoch, 18. November, 07:30 Uhr**  
Hotel Chester Heidelberg  
Bonhoefferstraße 10, 69123 Heidelberg  
josef.stumpf@bvmw.de

Gelatine ist nicht nur wichtig für Gummibärchen und andere Lebensmittel. Sie spielt auch eine wesentliche Rolle bei der Herstellung von Arzneimitteln in Kapseln, bei Impfstoffen, bei Operationen und vielen weiteren Anwendungen.

Die GELITA AG ist Weltmarktführer in der Herstellung und Vermarktung dieser absolut natürlichen und allergenfreien Inhaltsstoffe. Dr. Franz Josef Konert, Vorstandsvorsitzender der GELITA AG, plädiert in seinem Vortrag dafür, dass man „in den Dingen, die man tut, auch mutig sein muss“. So geht die GELITA AG neue Wege und entwickelt beständig neue Produktkonzepte.



#### Boxenstopp Führung

**Dienstag, 13. Oktober, 18:00 Uhr**  
Online/Zoom-Workshop  
BVMW Nürnberg  
edgar.jehnes@bvmw.de

Es handelt sich hierbei um ein Forum zur Auseinandersetzung mit sich selbst und der eigenen Rolle als Führungskraft.

Nach einem kurzen Impulsvortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit, in einem virtuellen Boxenstopp mit Workshop-Charakter selbst aktiv zu werden.



#### Fruchtendes Selbstmarketing für blühende Geschäfte

**Dienstag, 13. Oktober, 14:00 Uhr**  
ingrid.janssen@bvmw.de

In diesem Online-Event erfahren Sie in den ersten 30 Minuten, wie Sie sich mit Ihrer starken Marke vom Wettbewerb abheben und einen Sogeffekt in Ihrem Marketing erzeugen. Wenn Sie es schaffen, als Marke-ICH Vertrauen aufzubauen, wird die Kundenakquise leichter und fängt an, Spaß zu machen.



#### Kommunikation mit Kunden, Kollegen und allen, die zuhören sollen

**Dienstag, 13. Oktober, 18:30 Uhr**  
Designerwerkstatt, Innenhof, 2. Etage  
Goltzinger Straße 52B, 81371 München  
kajetan.brandstaetter@bvmw.de

Gemeinsam noch mehr bewegen – Freuen Sie sich auf spannende Vorträge mit hochkarätigen Speakern, Trainern, UnternehmerInnen und Entertainern und genießen Sie die pulsierende Atmosphäre beim Bildungsevent des Jahres.



#### Wissen in der Mittagspause: Schnell und einfach zu neuen Geschäftskonzepten

**Mittwoch, 14. Oktober, 12:00 Uhr**  
webimpuls, BVMW Aschaffenburg  
beatrice.brenner@bvmw.de

Bei Inspired@Lunch können Sie sich bequem in der Mittagspause beim Lunch über Fachthemen informieren. Michael Schreppensiefer zeigt sehr anschaulich anhand einiger Kundenprojekte, wie man Ideen entwickeln kann, die relativ einfach Kundenwert generieren.



#### Erfolgsfaktor Marke: So wird Ihre Marke lebendig und faszinierend!

**Mittwoch, 14. Oktober, 14:00 Uhr**  
webimpuls, BVMW München  
ingrid.janssen@bvmw.de

Erfahren Sie, was Sie tun müssen, um Ihre Marke zu einem Erfolgsfaktor werden zu lassen, damit Sie neue Kunden gewinnen und bestehende Kunden zu treuen Stammkunden werden.

Die Teilnahme ist per Webbrowser oder Zoom App möglich. Bitte melden Sie sich unten an.



#### Pre-Event zu LMU Leading Entrepreneurs

**Donnerstag, 15. Oktober, 17:00 Uhr**  
Senatssaal der Ludwig-Maximilians-Universität  
Geschwister-Scholl-Platz 1, 80539 München  
wolfgang.thanner@bvmw.de

Endlich findet wieder die „Leading Entrepreneurs“ Veranstaltung der LMU München in der großen Aula der Universität statt.

Es erwarten Sie ausgewählte Münchner Startups aus dem LMU Entrepreneurship Center Accelerator, die sich mit ihren innovativen und außergewöhnlichen Gründungsideen auf der Bühne vorstellen werden.

Nach Mark Zuckerberg, Franz Beckenbauer und Jochen Engert (FlixBus CEO) erwartet Sie auch dieses Jahr wieder ein(e) phänomenale(r) „Secret SpeakerIn“, der/die spannende Insights und seine/ihre Erfahrungen mit Ihnen teilen wird.



#### MeetUp Donnerstag in Alzenau

**Donnerstag, 15. Oktober, 18:00 Uhr**  
Domidionsaal  
Burgstraße 9, 63755 Alzenau  
thorsten.gilmer@bvmw.de

Wir können nicht, nicht kommunizieren: Welchen Einfluss haben Ihre Geschäftsräume auf die tägliche Arbeit?

Richtig Zuhören: Bei den Worten Kommunikation und Rhetorik denken wir meist direkt an Reden. Wie wichtig das Zuhören ist, wird dabei gerne vergessen.



#### BVMW Forum Marketing. Profitieren Sie von erprobten Erfolgsstrategien für den Einzelhandel!

**Freitag, 16. Oktober, 18:00 Uhr**  
Jochen Schweizer Arena  
Ludwig-Bölkow-Allee 1, 82024 Taufkirchen  
kajetan.brandstaetter@bvmw.de

Der Onlinehandel hat so viele Schwächen, dass es für Einzelhändler keinen Grund gibt, auf ihn zu starren wie das Kaninchen auf die Schlange – davon ist Wolfgang Frick, langjähriges Vorstandsmitglied der SPAR-Gruppe Schweiz, überzeugt.

Seine Strategien und Marketingkonzepte für den lokalen Handel zeigen, dass positive Kundenerfahrungen am Point of Sale der Schlüssel zum Erfolg sind. Außerdem geht es um die Frage, wie der stationäre Handel auch morgen noch erfolgreich verkaufen kann, um das Einkaufserlebnis, um die Frage, warum Big Data in die Irre führen kann und um viele andere Fragen.



#### Kosten sparen bei Patenten: Welches Patent wird erfolgreich?

**Dienstag, 20. Oktober, 10:00 Uhr**  
BVMW München  
ingrid.janssen@bvmw.de

Mit Hilfe von KI kann Quant IP die Erteilungswahrscheinlichkeit von Patenten bereits Jahre vor der Entscheidung des Patentamts bestimmen und so helfen, Kosten zu sparen. Wie das funktioniert, erläutert der Gründer und Geschäftsführer Lucas von Reuss des Startups Quant IP. Die Teilnahme ist per Webbrowser oder Zoom App möglich.

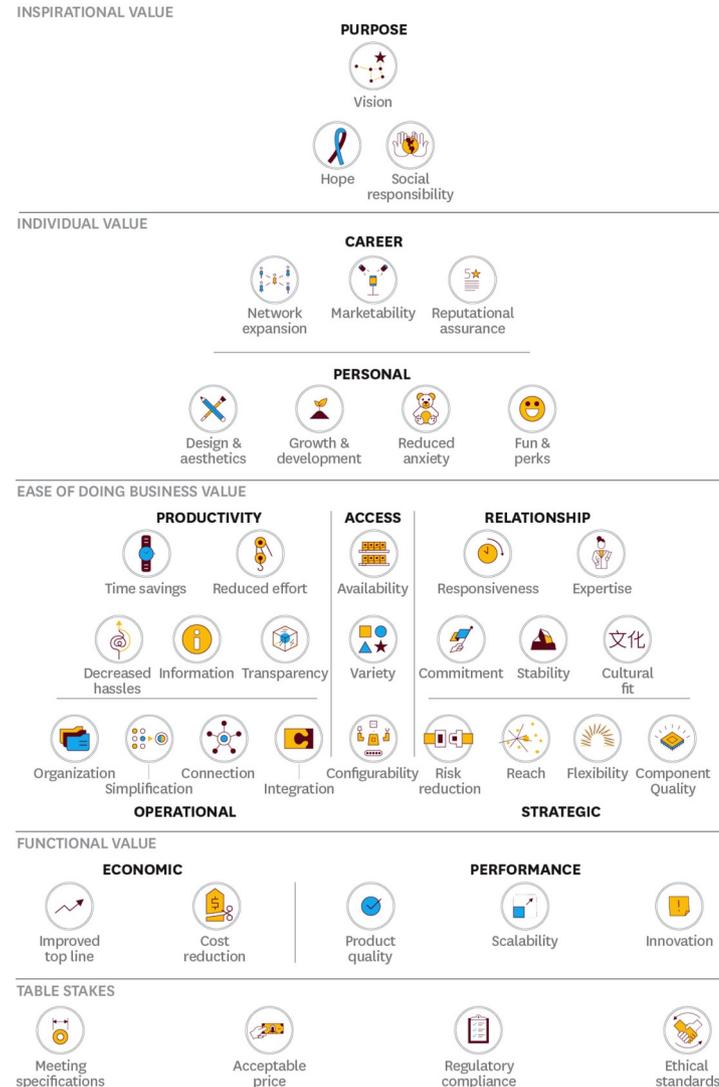


Fotos: © Gordenkoff von www.stock.adobe.com; © Prostock-studio von www.stock.adobe.com; © dusanpelkovic von www.stock.adobe.com; © BillionPhotos von www.stock.adobe.com

$$5 + 5 = ?$$

$$x + y = 10$$

## Die 5 Stufen der B2B Werte



# 1. Das Fundament

## TABLE STAKES



Meeting specifications



Acceptable price



Regulatory compliance



Ethical standards



## 2. Funktionalität

### FUNCTIONAL VALUE

#### ECONOMIC



Improved  
top line

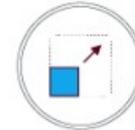


Cost  
reduction



Product  
quality

#### PERFORMANCE



Scalability

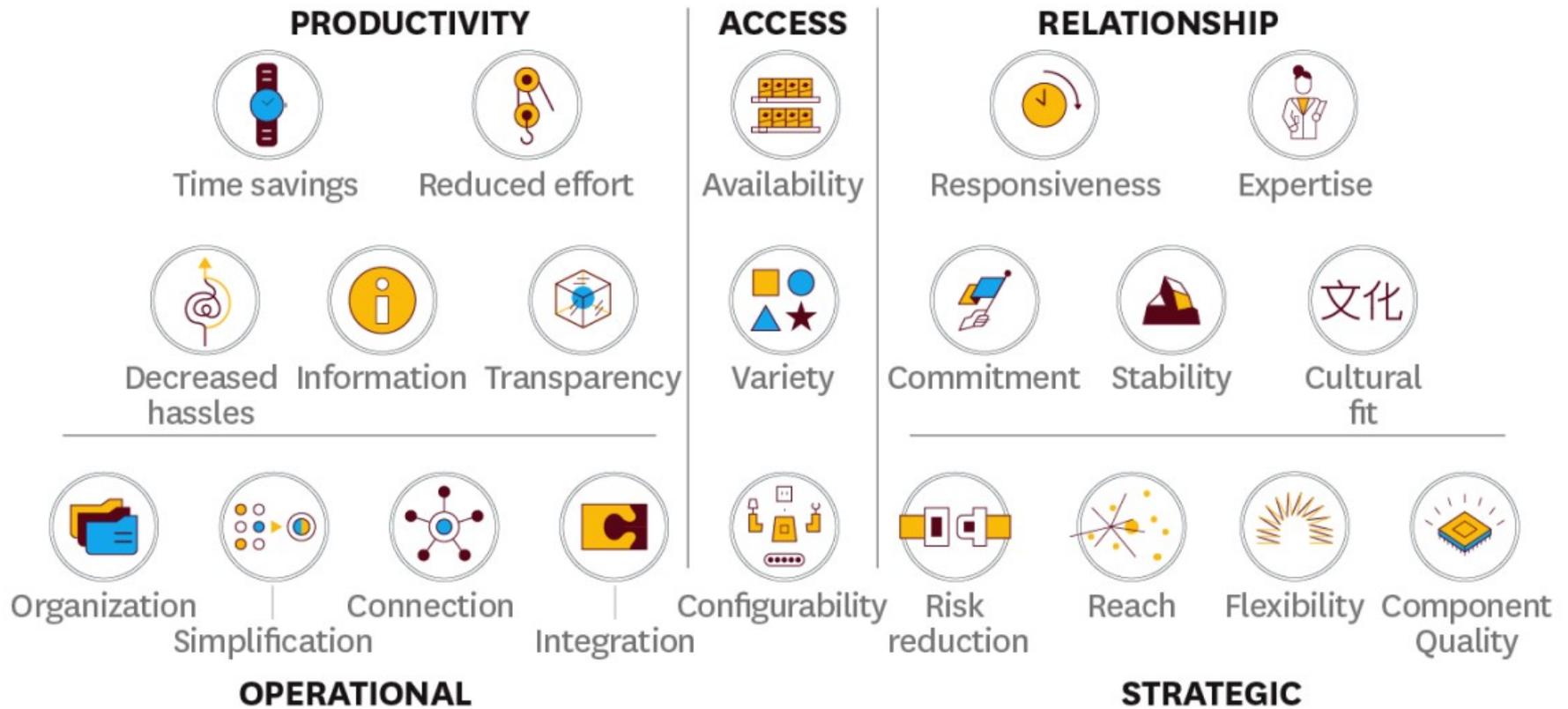


Innovation



### 3. Das Business leichter machen

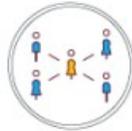
#### EASE OF DOING BUSINESS VALUE



## 4. Individuelle Werte

### INDIVIDUAL VALUE

#### CAREER



Network  
expansion



Marketability



Reputational  
assurance

---

#### PERSONAL



Design &  
aesthetics



Growth &  
development



Reduced  
anxiety



Fun &  
perks



## 5. Inspiration (Purpose)

INSPIRATIONAL VALUE

**PURPOSE**



Vision



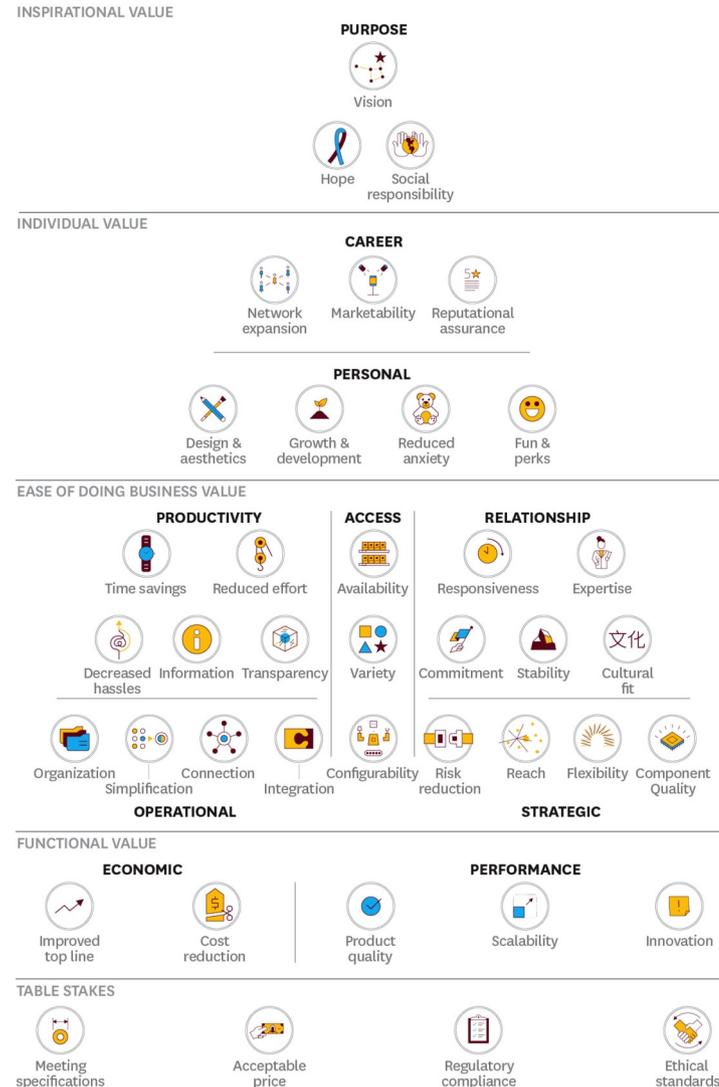
Hope



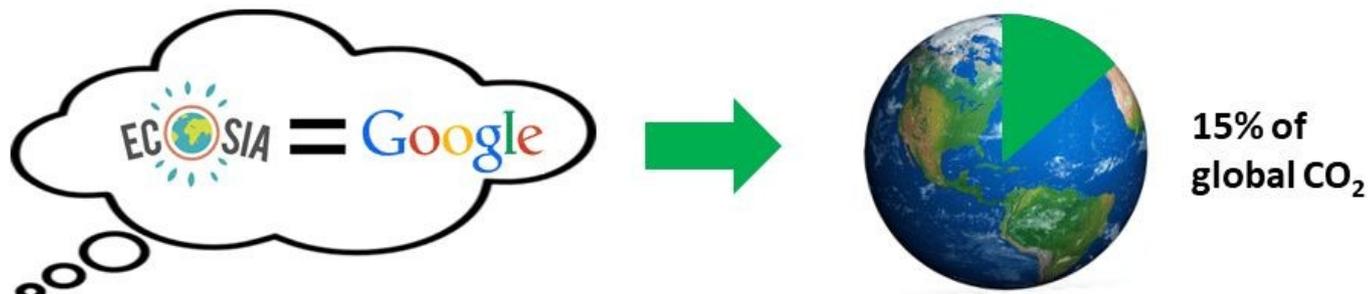
Social  
responsibility



## Wie könnte man nun ein Produkt gegen Google kommunizieren?



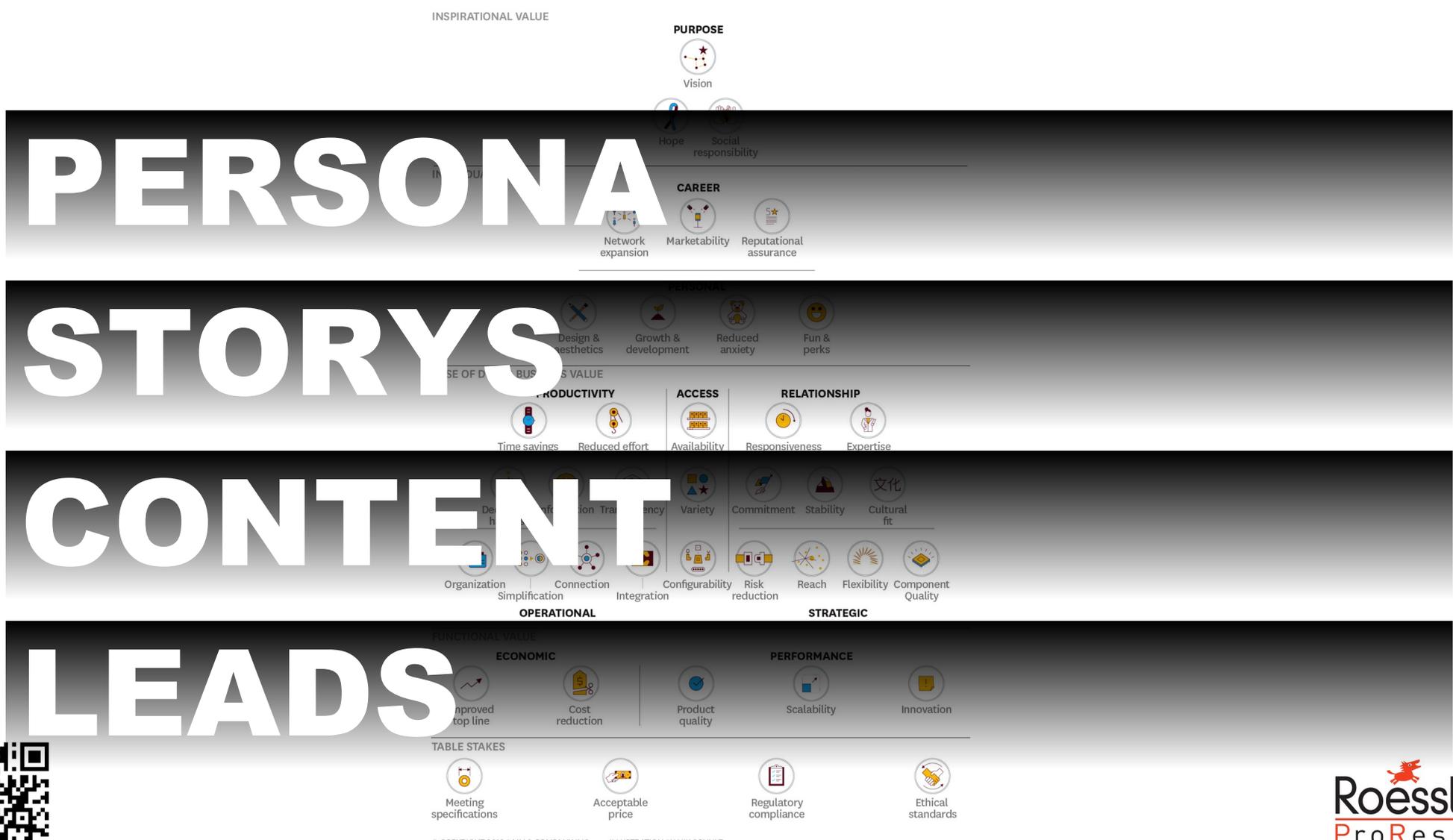
## Ecosia



If Ecosia was as big as Google, tree planting could offset 15% of all global CO<sub>2</sub> emissions



# Unser Ansatz für effektive Kommunikation und PR



PERSONA

STORYS

CONTENT

LEADS



# Vielen Dank



**Klaus Rössler**

Digital Business & Marketing/ PR  
Digitale Geschäftsfelderschließung  
Digitale Geschäftsprozesse  
IT-Sicherheit

Walter-Leiske-Str. 2  
60320 Frankfurt a.M.  
069-514461  
roesslerpr.de  
kr@roesslerpr.de

