

„Ein Unternehmer muss Mut zur unzulässigen Vereinfachung haben“
Dieter Krämer



BVMW ■ Wirtschaftsregion CB-Niederlausitz ■ Am Nordrand 40 ■ 03044 Cottbus

BVMW Cottbus-Niederlausitz

Wir sind durchgängig für Sie erreichbar:

Tel.: 0355 48540991
Fax: 0355 48540995

E-Mail: sekretariat-cottbus@bvmw.de
Home: www.bvmw.de

Cottbus, den 29.09.2017

Einladung: BVMW „TOP - REFERENT“ mit Dieter Krämer

„Wachsen wie Würth – die Perfektion des Banalen“

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit unserem Format „TOP-REFERENT“ holen wir einmal im Jahr die gefragtesten Trainer Deutschlands in die Lausitz. Wir ermöglichen Ihnen mit der Teilnahme den Zugang zu innovativen Ansätzen, die Ihr Unternehmen weiterbringen werden. Ob im Marketing, in der Personalführung oder im Vertrieb, es gibt sie überall, die verborgenen Potenziale, die es zu erschließen gilt. Mit „TOP-REFERENT“ möchten wir Sie dabei unterstützen, durch den berühmten „Blick über den Tellerrand“ diese Potenziale zu erkennen und zu heben.

Mit Dieter Krämer ist es uns gelungen, einen der seit Jahren gefragtesten Wachstumstrainer für die Lausitz zu gewinnen. Dieter Krämer war von der ersten Stunde an einer der Wegbegleiter von Reinhold Würth. Seine Aufgabe war es, die Visionen und Ideen eines der erfolgreichsten Unternehmer unserer Zeit umzusetzen und in ein professionelles und multiplizierbares Geschäftsmodell zu gießen. Insbesondere das Würth Organisations- und Betriebssystem sowie die Steuerungsmodelle des Vertriebs tragen Dieter Krämers Handschrift. Heute vermittelt Krämer sein Wissen und seine Erfahrungen als Coach an Unternehmen, die profitabel wachsen wollen. In mehr als 50 Unternehmen hat Krämer zwischenzeitlich bewiesen, dass die Kernelemente des Würth – Managementsystems abstrahiert auf jedes andere kleine und mittelständische Unternehmen übertragbar sind. Das Würth-Modell ist damit zum Vorbild für wachstumsorientierte Unternehmen aller Branchen geworden.

Wann: Montag, 13.11.2017 von 16:00 - 20:00 Uhr
Wo: Brandenburgisches Landesmuseum für moderne Kunst (Uferstraße / Am Amtsteich 15, 03046 Cottbus)
Wichtig: Die Teilnehmerzahl ist auf max. 100 Personen begrenzt.

Freuen Sie sich auf einen informativen und unterhaltsamen Abend, der Sie inspirieren wird. Detaillierte Informationen zum Programm, zu den Möglichkeiten der Anmeldung, zum Referenten, zum Vortrag und zu den Sponsoren, die Ihnen diesen Abend ermöglichen, finden Sie auf den folgenden Seiten.

Für evtl. Fragen oder Hinweise stehen wir Ihnen sehr gern zur Verfügung. Ich freue mich auf Ihren Besuch.

Ralf Henkler
Leiter der Wirtschaftsregion Cottbus-Niederlausitz

Eckhard Höse
Leiter Kreisverband Elbe-Elster

Wir danken unseren Kooperationspartnern, die diesen, in der Lausitz, exklusiven Abend ermöglichen:



Programm

15:30 Uhr	Einlass
16:00 Uhr - 16:15 Uhr	Begrüßung durch den BVMW und die Kooperationspartner
16:15 Uhr - 17:45 Uhr	Vortrag Dieter Krämer Teil 1
17:45 Uhr - 18:15 Uhr	kommunikative Pause
18:15 Uhr - 19:45 Uhr	Vortrag Dieter Krämer Teil 2
19:45 Uhr	Get-Together bei Buffet

Anmeldung: Email: sekretariat-cottbus@bvmw.de
Fax: 0355/4854099-5

Unternehmen:

Anschrift:

Ort:

Ansprechpartner/-in:

E-Mail:

(bitte unbedingt angeben für die Bestätigung)

Ich / Wir bestelle(n) hiermit: (alle Preise zzgl. MwSt.)

----- Eintrittskarte(n) zu je 59,00 € pro Person; Trio: 3 Karten für 165,00 €
Anzahl

----- Eintrittskarte(n) BVMW-Mitglieder zu je 39,00 € pro Person; Trio: 3 Karten für 105,00 €
Anzahl

Folgende Personen werden teilnehmen:

(1) (2)
(Vor- und Zuname, Funktion im Unternehmen)

(3) (4)
(Vor- und Zuname, Funktion im Unternehmen)

.....
Ort und Datum

.....
Unterschrift

Wir danken unseren Kooperationspartnern, die diesen, in der Lausitz, exklusiven Abend ermöglichen:



Zum Referenten

„Die Perfektion des Banalen“, die konsequente Umsetzung einfacher Modelle, deren Multiplikation, sowie die Implementierung von Ritualen und Prozessen zur Realisierung des Unternehmerwillens bilden die Grundlage des Würth-Erfolges. Das Würth-Modell ist damit zum Vorbild für wachstumsorientierte Unternehmen aller Branchen geworden.

Dieter Krämer war einer der Wegbegleiter der ersten Stunde von Reinhold Würth. Seine Aufgabe war es, die Visionen und Ideen eines der erfolgreichsten Unternehmer unserer Zeit umzusetzen und in ein professionelles und multiplizierbares Geschäftsmodell zu gießen. Insbesondere das Würth Organisations- und Betriebssystem sowie die Steuerungsmodelle des Vertriebs tragen Dieter Krämers Handschrift. Nach 25 jähriger Auf- und Ausbaizeit als Mitglied des Konzernführungskreises verließ er den Konzern und vermittelt seitdem sein Wissen und seine Erfahrungen als Coach an Unternehmer, die profitabel wachsen wollen. In mehr als 50 Unternehmen hat Krämer zwischenzeitlich bewiesen, dass die Kernelemente des Würth – Management-systems abstrahiert auf jedes andere auch kleinere Unternehmen übertragbar sind.

Schwerpunkte des Vortrages

Strategie, Kultur und Philosophie eines Wachstums-Champion

- „Die Perfektion des Banalen!“
- Dezentralisierung und Delegation von Verantwortung
- Mut zur unzulässigen Vereinfachung

Wachstum, Glaube und Klima

- Mutige Ziele stecken, wachstumsorientiert entlohnen
- Potential: Land – Region – Verkäufer

Wachstumstechniken

- Zellteilung durch Regionalisierung und Divisionalisierung
- Markt-Druck durch kleine Gebiete und enge Sortimente

Das Betriebssystem eines Wachstums-Champion

- Erfolgsrituale implementieren
- Wachstumsfreundliche Organisationsstrukturen schaffen
- Zielsetzungs- und Planungsprozess

Vertrieb

- Steuerung des Außendienstes: Erfolg ist freiwillig!
- potentialorientierter Zeit- und Mitteleinsatz

Preise

- Preishoheit der Verkäufer und Preiscontrolling
- Anreize schaffen für kluge Preisdurchsetzung

Stop Selling – Start Partnering!

- Was der Kunde wirklich will: Geld verdienen – mit uns!
- Wie man strategische Wettbewerbsvorteile für den Kunden schafft und dadurch selbst profitiert.

Welchen Nutzen generiert Ihnen und Ihren Mitarbeitern der Vortrag

- Sie erfahren, welche Muster und Instrumente hinter dem Erfolg von Würth stehen und wie Sie sie in Ihr Unternehmen implementieren können.
- Sie erhalten konkrete Werkzeuge und Impulse, um Ihr Unternehmen noch stärker auf Wachstum auszurichten.
- Sie können das Gelernte direkt in der Unternehmenspraxis umsetzen.

Wir danken unseren Kooperationspartnern, die diesen, in der Lausitz, exklusiven Abend ermöglichen:



Unsere Kooperationspartner, die Ihnen diesen Abend ermöglichen ...

SpreeGas - Gesellschaft für Gasversorgung und Energiedienstleistung mbH

„SpreeGas versorgt Süd-Brandenburg und Teile Sachsens und Sachsen-Anhalts zuverlässig und sicher mit Energie. Die erfolgreiche Entwicklung der regionalen Wirtschaft ist dabei ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmenspolitik. Wir stehen für Arbeitsplätze, Ausbildung und regionale Wertschöpfung und engagieren uns für Energieeffizienz und damit verbunden für Umwelt- und Klimaschutz. Darüber hinaus erzeugt SpreeGas mit Photovoltaik-Freiflächenanlagen erneuerbare Energie.“ www.spreegas.de

Rotec Bürotechnik GmbH

Von Pontius zu Pilatus laufen? Das müssen Sie nicht. Rotec bringt Ihnen das ganze Büro: Einrichtung, Technologie und Arbeitsmaterialien. Was immer Sie im Büro benötigen, Rotec hat es. Kleines und Großes wie Büroklammern und Frankiermaschinen, Bestseller wie Tinte, Toner und Papier, Spezielles wie Tiefkühlmarker, Praktisches wie Bodenschutzmatten oder Schickes wie Working-Lounges.

Darauf ist Verlass. Bürosysteme, Büromöbel und Bürobedarf können wir sehr gut. 30.000 Produkte, Qualität, Know-how und gewinnende Mitarbeiter sind für Sie da. Wir kümmern uns darum, dass Ihr Arbeitsplatz perfekt ausgestattet und organisiert ist, technisch reibungslos funktioniert und eine gute Atmosphäre bietet. Sie können sich aufs Wesentliche konzentrieren, denn die Sorglos-Lösung fürs Büro kommt von Rotec. Im Team erreicht man mehr als im Alleingang. Rotec schöpft aus der Stärke einer ganzen Mannschaft. Das ist mehr Potential, mehr Erfahrung, mehr Können, mehr Flexibilität. Das ist Rotec. www.rotec-cottbus.de

Gronert Consulting

So wenig Theorie wie nötig, so viel Praxis wie möglich! Aus der Praxis, für die Praxis! Ihnen biete ich eine Synthese aus über 25 Jahren erlebter Verkaufspraxis und psychologischer Ausbildung. Ich bin in erster Linie ein Mensch mit einem gesunden Bauchgefühl, gepaart mit Herz und Verstand. Gern begleite ich Sie in einem wirksamen Vertriebs- und Verkaufs-Coaching. Lassen Sie uns gemeinsam überdurchschnittliche Deckungsbeiträge erzielen und neue Märkte erobern. Oft sind es wenige Millimeter des Feinjustierens, die eine enorme Wirkung bringen. Über eine kraftvolle Vision lassen sich Mitarbeiter motivieren und längerfristig binden. Daraus leitet sich eine umsetzungsstarke Strategie ab. Im Prozess der Willensbildung lassen sich Führungsqualitäten und Rituale implementieren. Über 10 Jahre war ich bei der Adolf Würth GmbH & Co. KG als Verkäufer und Bereichstrainer beschäftigt, bin Gründer und Präsident des 1.Lausitzer Rhetorik-Clubs und Karate Trainer Shotokan 1.Dan. Ich freue mich auf Sie! www.frankgronert.de/

Deutsche Telekom

Die Deutsche Telekom gehört mit rund 165 Millionen Mobilfunk-Kunden, 28,5 Millionen Festnetz- und 18,5 Millionen Breitband-Anschlüssen zu den führenden integrierten Telekommunikationsunternehmen. Wir bieten Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Festnetz/Breitband, Mobilfunk, Internet und Internet-TV für Privatkunden sowie Lösungen der Informations- und Kommunikationstechnik für Groß- und Geschäftskunden. Die Deutsche Telekom ist in mehr als 50 Ländern vertreten. Im Geschäftsjahr 2016 haben wir mit weltweit rund 218.300 Mitarbeitern einen Umsatz von 73,1 Milliarden Euro erwirtschaftet – rund 66 Prozent davon außerhalb Deutschlands. Damit wir auch weiterhin erfolgreich sein können, entwickeln wir uns schon heute von der klassischen Telefongesellschaft hin zu einer Servicegesellschaft ganz neuen Typs. Das Kerngeschäft, also der Be- und Vertrieb von Netzen und Anschlüssen, bleibt dabei die Basis. Aber zugleich engagieren wir uns offensiv in Geschäftsfeldern, in denen sich für uns neue Wachstumschancen eröffnen. www.telekom.de

Wir danken unseren Kooperationspartnern, die diesen, in der Lausitz, exklusiven Abend ermöglichen:

