

# Dresdner Vertriebskongress 2011



## Erfolgsfaktor Kundenwissen – 19. Mai 2011

Vielen Dank für die Unterstützung:

*schwarz auf weiß.*



**SE MORE**  
Gesellschaft für Vertriebsentwicklung mbH

**belzing druck**  
[www.druckereibelzing.de](http://www.druckereibelzing.de)

**HOLM WIRTHGEN**  
Ihr Autohaus  
in Dresden

**Computers**  
Consulting GmbH

**bsw** Bildungswerk der  
Sächsischen Wirtschaft gGmbH

**sachsenverlag**  
garantiert gut gewählt



**VEMAS** VERBUNDINITIATIVE  
MASCHINENBAU SACHSEN

**BVMW**

Hotel Elbflorenz  
Rosenstraße 36 • 01067 Dresden

## Programm

Donnerstag, 19. Mai 2011



- 13:30 Uhr            Eintreffen der Gäste
- 14:00 Uhr            Eröffnung des Dresdner Vertriebskongresses 2011 durch die Initiatoren  
Michael Noack/Prof. Dr. Margit Enke
- 14:20 Uhr            Keynote-Vortrag  
**Customer Relationship Management – bessere Daten für besseren Vertrieb**  
Prof. Dr. Cornelia Zanger  
Technische Universität Chemnitz, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
- 15:15 Uhr            Kaffeepause
- 15:45 Uhr            **Trends im Vertrieb von Luxusgütern**  
Dr. Frank Müller  
The Bridge to Luxury Consulting

# Dresdner Vertriebskongress 2011

- 16:30 Uhr **Suchmaschinen als Vertriebsmotor**  
Gregor Faltin/Hermann Hohenberger – Müller Medien GmbH & Co. KG
- 17:15 Uhr Kaffeepause
- 17:45 Uhr **Workshops** – es stehen zur Auswahl:
- ① **Zusätzliche Ertragspotentiale mit Social Media Monitoring**  
Martin Molch – T-Systems Multimedia Solutions GmbH
  - ② **Kommunikation und Persönlichkeit — Schlüssel für Vertriebsserfolge**  
Dr. Heike Scharff – bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH
  - ③ **CRM-Einführung in der Praxis – Erkenntnisse aus 50 Projekten**  
Michael Noack/Fritz Naumann – sellmore Gesellschaft für Vertriebsentwicklung mbH
- Alternativ
- ④ **Einzelberatung** bei Prof. Dr. Margit Enke – TU Bergakademie Freiberg
- 18:30 Uhr **Siegerdenken – In schwierigen Situationen erfolgreich sein**  
Frank-Peter Roetsch – 2-facher Olympiasieger im Biathlon – Commentor®
- 19:30 Uhr **Dinnerbuffet mit Sektempfang**  
(offizielles Ende des Vertriebskongresses gegen 21:00 Uhr)



## Initiatoren

**schwarz auf weiß.**



**schwarz auf weiß e.K.**

Das 1998 gegründete Unternehmen schwarz auf weiß e.K. ist in der Region der einzige Händler mit Spezialisierung auf Xerox und beim Hersteller in die höchste Händlerkategorie „Xerox Premium Partner“ (ca. 20 in Deutschland) eingeordnet. Der Schwerpunkt liegt auf dem Vertrieb von Kopier- und Druckgeräten dieser Marke. Mit der Zeit ist das Spektrum breiter geworden und es sind diverse Lösungsansätze um diese Geräte hinzugekommen. Eine Besonderheit ist die ausgeprägte Kompetenz im Digitaldruck.



**TU Bergakademie Freiberg - Lehrstuhl für Marketing und Internationalen Handel**

Frau Prof. Dr. Enke übernahm 1996 den Lehrstuhl an der TU Bergakademie Freiberg und geht seitdem Fragen und Anforderungen aus der Wirtschaft nach. Praxispartner waren u. a. bis jetzt von Ardenne Anlagentechnik GmbH, Florena Cosmetic GmbH, Bruno Banani Underwear GmbH.

**SE MORE**



**sellmore - Gesellschaft für Vertriebsentwicklung mbH**

Die sellmore GmbH ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf die Vertriebsberatung und die Implementierung von CRM-Systemen spezialisiert hat. Die Kernkompetenz liegt bei den Produkten Sage ACT!, Sage CRM, Sage Sales Logix. Mit den Standorten Berlin, Dresden, Düsseldorf und München bietet sellmore eine bundesweite Abdeckung von Beratung, Anpassung und Implementierung.



DVK 2010



DVK 2010

## Unsere Unterstützer

### Autohaus Holm Wirthgen OHG



Das Autohaus Holm Wirthgen OHG ist Ihr persönlicher Volkswagen- und Audi-partner im Großraum Dresden. Und steht seit nunmehr 30 Jahren für Verlässlichkeit, Engagement, Ideenreichtum und ein ganz persönliches Verhältnis zu den Kunden

### Bundesverband mittelständischer Wirtschaft Landesgeschäftsstelle Sachsen



Der Bundesverband mittelständischer Wirtschaft vertritt die Interessen von Klein- und Mittelbetrieben in Deutschland. Der BVMW ist eine starke Solidargemeinschaft. Einschließlich seiner Partnerverbände spricht er für mehr als 150.000 Unternehmen mit rund 4,3 Millionen Beschäftigten.

### m-Computers Consulting GmbH



Die m-Computers Consulting GmbH in Berlin ist ein Beratungs- und Dienstleistungs-Unternehmen für IT- und Telekommunikations-Technik. Schwerpunkte der Arbeit sind die Bereiche Cloud Lösungen, IP-Kommunikation und Netzwerk-Infrastruktur. Zahlreiche Systempartnerschaften und Zertifizierungen für Hard- und Software unter anderem durch Cisco, Microsoft und Voxtron untermauern die Fachkompetenz.

### Verein Deutscher Ingenieure e.V. Landesverband Sachsen



Der VDI Landesverband Sachsen wurde 2000 gegründet. Schwerpunkte der Arbeit des VDI Landesverbandes Sachsen sind Fragen der Ingenieuraus- und Weiterbildung, des Wissenstransfers und der wissenschaftlich-technischen Entwicklung im Freistaat Sachsen sowie die Stellungnahme zu aktuellen Problemen auf diesen Gebieten.

### Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH



Das Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft versteht sich als Bildungsdienstleister im Auftrag der sächsischen Wirtschaft. Der Fokus liegt dabei auf der branchenübergreifenden Personalentwicklung von Fach- und Führungskräften, der beruflichen Ausbildung junger Menschen sowie der Weiterbildung zur Integration in den Arbeitsmarkt.

### Druckerei Belzing



Die Druckerei Belzing ermöglicht durch flexible Arbeitsweise und Lösungsdenken eine große Produktvielfalt. Im Offset- und Digitaldruck entstehen so hochwertige Druckerzeugnisse, die Ihre gewerblichen oder privaten Drucksachen perfekt in Szene setzen.

### Telefonbuch-Verlag Sachsen GmbH & Co. KG



Der Telefonbuch-Verlag Sachsen ist offizieller Partner der Deutschen Telekom Medien GmbH (DeTeMedien) und seit über 15 Jahren verantwortlicher Verleger und Herausgeber von Telekommunikationsverzeichnissen (GelbeSeiten, Das Telefonbuch, Das Örtliche). Das Verlagsgebiet umfasst die Regionen: Dresden, Bautzen, Hoyerswerda, Görlitz, Chemnitz, Plauen, Zwickau, Aue und Freiberg.

### VEMAS Verbundinitiative Maschinenbau Sachsen



Ziel, der Ende 2003 gegründeten VEMAS ist die Stabilisierung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen des sächsischen Maschinen- und Anlagenbaus. Im Mittelpunkt steht die Begleitung und Unterstützung der Unternehmen bei der Einführung „Neuer Technologien“ und der Zugang zu „Neuen Märkten“ sowie die Unterstützung zur „Fachkräftesicherung“.

## Referenten



**Prof. Dr. Margit Enke (Initiator)**  
Professorin an der  
TU Bergakademie Freiberg

- Studium, Promotion und Habilitation an der Handelshochschule in Leipzig
- Forschungsschwerpunkte: Markenführung, Kommunikation, Dienstleistungsmarketing, branchenspezifisches Marketing



**Dipl.-Ing. Michael Noack (Initiator)**  
Geschäftsführer der schwarz auf weiß e.K.

- Ingenieurstudium Maschinenbau
- 1990 - 1996 Vertriebsbeauftragter IBM, bis 1998 Vertriebsleiter Xerox
- seit 1998 Geschäftsführer schwarz auf weiß e.K.
- seit 2008 Geschäftsführer sellmore – Gesellschaft für Vertriebsentwicklung mbH



**Fritz Naumann (Initiator)**  
Geschäftsführer der sellmore GmbH

- über 12 Jahre Vertriebserfahrung
- Inhaber des Weinhandels „fritzante“
- Mitbegründer des Dresdner Vertriebsfrühstücks
- seit 2007 CRM Berater für Sage CRM
- seit 2011 Geschäftsführer von sellmore – Gesellschaft für Vertriebsentwicklung mbH



**Prof. Dr. Cornelia Zanger**  
Technische Universität Chemnitz

- Prorektorin für Marketing und Internationale Beziehungen, Inhaberin Lehrstuhls für Marketing und Handelsbetriebslehre
- auf dem Gebiet des CRM berät sie Unternehmen und führte zahlreiche Marktstudien durch
- 5 Jahre Vertriebserfahrung in einem Softwarehaus



**Dr. Frank Müller**  
The Bridge to Luxury Consulting

- Studium der Betriebswirtschaftslehre, Promotion
- 1999-2002 Geschäftsführer Vertrieb und Finanzen Lange Uhren GmbH
- 2003-2009 Präsident/ CEO Glashütter Uhrenbetrieb
- 2005-2009 Mitglied der erweiterten Konzernleitung der Swatch Group AG



**Gregor Faltn**  
Leitung Training und Vertriebskoordination bei der advantago GmbH & Co. KG

- Verlagskaufmann, Google Adwords Professional
- seit 2005 im Bereich Produktentwicklung/Vertrieb SEM
- 5 Jahre Teamleiter Kampagnenmanagement SEM
- Schulungsexperte zu den Themen: Suchmaschinenmarketing und -optimierung, Webseiten-Usability



**Hermann Hohenberger**  
Geschäftsführer Broadcast-Future! Medien und Rundfunk Service GmbH

- Studium der Musik in Berlin
- seit 2000 Geschäftsführer der Broadcast Future! Medien- und Rundfunkservice GmbH
- seit 2008 Geschäftsführung der ONB GmbH - Verantwortung Bereich Social Web



**Martin Molch**  
E-Marketing & Communication Services bei T-Systems Multimedia Solutions GmbH

- Studium der Medieninformatik an der TU Dresden
- als Berater für Suchmaschinenoptimierung und Social-Media-Strategien in Dresden und Hamburg tätig
- seit 2010 für den Fachvertrieb der Marketing Advisory Services der T-Systems Multimedia Solutions verantwortlich



**Frank-Peter Roetsch**  
Commentor®

- 1981 – 1989 hochleistungssportliche Karriere im Biathlon
- 2-facher Olympiasieger
- seit 1991 Gebietsverkaufsleiter und Verkaufsleiter in der Möbelbranche, der Automobilbranche (u.a. Porsche) und im Sportsponsoring (zuletzt für die Olympiabewerbung von Leipzig).
- seit 2005 freiberuflich Mitarbeit bei Commentor



**Dr. Heike Scharff**  
Berater/Trainerin  
bsw - Beratung, Service & Weiterbildung GmbH

- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Technische Universität Chemnitz
- seit 1991 als Beraterin und Trainerin tätig
- Persönlichkeitsanalyse DISG Führung, Verkauf, Beratung, Persönlichkeitsanalyse und Coaching mit MBTI

## Kontaktdaten



schwarz auf weiß e.K.

Am Brauhaus 12 • 01099 Dresden

Ansprechpartner: Jacqueline Klepzig

Telefon 03 51 / 898 58-13

Telefax 03 51 / 898 58-10

E-Mail [kontakt@dresdner-vertriebskongress.de](mailto:kontakt@dresdner-vertriebskongress.de)

<http://www.dresdner-vertriebskongress.de>

Veranstaltungsort:



Hotel Elbflorenz

Rosenstraße 36

D-01067 Dresden

Tel: +49 (0)351 86 40 0

Fax: +49 (0)351 86 40 100

<http://www.hotel-elbflorenz.de>

### Anreise – Mit dem Auto

Von der Autobahn aus Richtung Nord und Ost: Verlassen Sie die Autobahn an der Anschlussstelle Dresden-Hellerau in Richtung Stadtzentrum. Nach der Bahnunterführung am Bahnhof Neustadt biegen Sie rechts auf die Antonstraße und fahren weiter über die Marienbrücke und immer geradeaus, bis Sie das World Trade Center erreichen.

Von der Autobahn aus Richtung West: Verlassen Sie die Autobahn an der Anschlussstelle Dresden-Altstadt in Richtung Stadtzentrum. Fahren Sie immer in Richtung Zentrum und geradeaus über die Meißner Landstraße, Hamburger Straße und Schäferstraße. Nach Unterquerung der Bahn biegen Sie rechts auf die Könnertstraße, die im weiteren Verlaufe Ammonstraße heißt, bis Sie das World Trade Center erreichen.

### Anreise – Mit der Bahn

Wenn Sie vom Dresdner Hauptbahnhof kommen, fahren Sie mit der Straßenbahn Nr. 7 oder 10 bis zur Haltestelle Ammonstraße / Freiburger Straße (2 Haltestellen).

## Anmeldeformular

Dresdner Vertriebskongress 19. Mai 2011

Bitte melden Sie sich online unter: [www.dresdner-vertriebskongress.de](http://www.dresdner-vertriebskongress.de) an oder senden Sie das ausgefüllte Anmeldeformular per Fax an 0351-8985810 oder per E-Mail an [klepzig@schwarz-auf-weiss.de](mailto:klepzig@schwarz-auf-weiss.de).

### Dresdner Vertriebskongress

Ich nehme am Dresdner Vertriebskongress zum Gesamtpreis von 298,- EUR zzgl. MwSt. teil.

Es nehmen insgesamt \_\_\_\_\_ Personen teil.

Name

Namen weiterer Personen

Firma

Adresse

Rechnungsadresse, falls abweichend

Telefon

E-Mail

Unterschrift

### Programm – Workshop

Bitte wählen Sie einen Workshop aus:

- Zusätzliche Ertragspotentiale mit Social Media Monitoring
- Kommunikation und Persönlichkeit – Schlüssel für Vertriebsfolge
- CRM-Einführung in der Praxis – Erkenntnisse aus 50 Projekten
- Einzelberatung mit Frau Prof. Dr. Enke

#### Hinweise:

Für Übernachtungsgäste besteht die Möglichkeit im Hotel Elbflorenz zu buchen. Der Zimmerpreis beträgt bei Einzel- oder Doppelbelegung 85 Euro. Die Reservierung sollte bis zum 04.05.2011 im Hotel eingegangen sein.

Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl des Dresdner Vertriebskongresses begrenzt ist. Nach Eingang Ihres Anmeldeformulars erhalten Sie die Rechnung. Eine kostenfreie Stornierung ist bis zum 6. Mai 2011 möglich. Die Anmeldung ist nicht personengebunden und kann übertragen werden.

Auf der Veranstaltung wird Foto- und Filmmaterial angefertigt. Mit der Teilnahme wird vom Besucher das Einverständnis erklärt, dass eventuelle Abbildungen seiner Person als Referenzmaterial veröffentlicht werden dürfen.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an [klepzig@schwarz-auf-weiss.de](mailto:klepzig@schwarz-auf-weiss.de).