

# NEWS LETTER

01/2015



der **marken**experte  
UEH

## Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

etwas mehr als ein Jahr ist es nun her, dass ich mit UEH! Agentur für Brand-Marketing in die Selbstständigkeit gestartet bin.

Ein Jahr, das Dank des Vertrauens und der Unterstützung vieler Personen, Institutionen und Kunden, ein Erfolg geworden ist. Dafür möchte ich mich heute bedanken.

Künftig wird es einen Quartals-Newsletter geben, in dem ich von aktuellen Themen aus meinem Tagesgeschäft und Trends in unserer Branche berichten werde.

In dieser Ausgabe geht es um Ihre Marken-werte und wie Sie es schaffen, diese gewinnbringend zu aktivieren.

Über Ihre Anregungen freue ich mich und wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.



Ihre

*Ulrike Esser-Hasivar*

Ulrike Esser-Hasivar

### Inhalt:



**Echte Marken machen Mehrwert!**



**UEH! ist ein ausgezeichnetes Unternehmen!**



**Vielfältiges Know-How für Unternehmer und die, die es werden wollen!**



**Unterstützung für Existenzgründer!**

# ECHE MARKEN MACHEN MEHRWERT

## Aktivieren Sie die Werte Ihres Unternehmens

*In vielen Industrie- und Dienstleistungsbranchen schlummern kostbare Werte, ohne dass es jemand weiß. Gemeint sind Markenwerte, die – richtig aktiviert – der Schlüssel zu Wettbewerbsvorteilen und wirtschaftlichem Erfolg sein können. Nachholbedarf besteht vor allem bei kleinen und mittelständischen Unternehmen im B2B Geschäft und bei Dienstleistern, die i.d.R. ständig unter Zeitdruck sind.*

Während im Konsumgüterbereich Millionen in den Aufbau und die Pflege von Dach- und Produktmarken investiert werden, tun sich Industrie und Dienstleister mit erklärungsbedürftigen Produkten und/oder Dienstleistungen oft schwer.

Viele Unternehmen investieren Ihr Herzblut ausschließlich in den Vertrieb und assoziieren mit dem Begriff Marketing die klassische Werbemittelbestellung. Sie glauben, ihr Logo, ihre Unternehmensfarbe, ein paar Kataloge, Broschüren und Kugelschreiber werden es schon richten.

Und mangelt es dann zwar nicht an Kunden, aber an Bewerbern oder lässt die Mitarbeiterbindung zu wünschen übrig, ist man verwundert, denn im vom Vertrieb betreuten Segment ist man doch bekannt und erfolgreich.

Was aber ist mit der breiten Öffentlichkeit, aus der bspw. potentielle Kunden oder die Rekrutierungszielgruppe kommt?

Viele Unternehmen unterschätzen die Macht und die Wirkung einer gut durchdachten Marketing- und einer daraus abgeleiteten Kommunikationsstrategie:

Alle paar Jahre wird mit einer Agentur oder freien Kreativen am Look „geschraubt“. Man will schließlich modern sein und mit der Zeit gehen.

Mit Markenaufbau und Markenpflege hat das allerdings wenig bis gar nichts zu tun.

Es geht darum, Markenwerte nachhaltig zu aktivieren. Und da ist es egal über welche Art des Geschäftes oder über welche Größe wir sprechen.

Jeder Unternehmer, jeder Existenzgrüner hat eine eigenständige Vision, die er in Geschäft umsetzen möchte.

Was aber, wenn die Zielgruppe die differenzierende Positionierung und den spezifischen Nutzen nicht versteht oder erkennt?

**An dieser Stelle wird echtes Marktpotential verschenkt.**

## ECHTE MARKEN MACHEN MEHRWERT

Der erste Schritt zu einer starken Marke liegt immer in der gründlichen Eckdaten-Analyse:



In diesen Analyse-Prozess (1-8) müssen alle Schaltstellen eines Unternehmens einbezogen werden, von der Geschäftsleitung über die Produktentwickler, die Personaler bis zum Vertrieb.

Wichtig sind zwei weitere Punkte, die oft außer Acht gelassen werden, die Abstimmung der Markenführung auf die Unternehmensstrategie und die Einbeziehung der Mitarbeiter.

Stellen Sie sich vor, ein Vertriebsrepräsentant in Hamburg beschreibt ein Produkt ganz anders als sein Kollege in München. Das ist kontraproduktiv, aber leider keine Seltenheit. Wie soll die Öffentlichkeit verstehen, um was es geht, wenn die Kommunikation über die Inhalte eines Unternehmens nicht einmal intern synchronisiert ist.

Mitarbeiter sind die wichtigsten Markenbotschafter eines Unternehmens. Dieses Potential sollte man nutzen und in Workshops oder Schulungen investieren.

**Marketing-Business is People-Business** – und das gehört aktiviert!

# UEH! IST EIN AUSGEZEICHNETES UNTERNEHMEN

## IHK-Kongress 2014 für Unternehmen

Gründer gewinnen  
Erfahrungen teilen  
Allianzen schmieden



## Ausgezeichnetes Unternehmen 2014

UEH! Agentur für Brand-Marketing



Bonn, 19. November 2014

Im Rahmen des IHK Kongresses „Gründer gewinnen - Erfahrungen teilen - Allianzen schmieden“ wurde UEH! als eines von 20 neu gegründeten Unternehmen in der Region Bonn/Rhein-Sieg ausgezeichnet. Nominiert wurde die Agentur durch das Referat für Wirtschaftsförderung in Siegburg, welche das Unternehmen als gutachterliche Stelle bewertete und für förderungswürdig befand.

Nachhaltig wurde die Auszeichnung durch das seit Februar geöffnete „Gründerpodium für ausgezeichnete Unternehmen“ Raum Bonn/Rhein Sieg (<http://www.gruenderpodium.de>), einem online Portal mit digitaler Landkarte, auf der sich UEH! und die weiteren ausgezeichneten Unternehmen mit einer Videobotschaft präsentieren und von den Erfahrungen langjähriger Unternehmer profitieren können.

# DIE WIRTSCHAFTSREGION BONN/RHEIN-SIEG WILL WEITER WACHSEN

Auf dem IHK-Kongress forderte Hubertus Hille, Hauptgeschäftsführer der IHK Bonn/Rhein-Sieg mehr Mut zur beruflichen Selbstständigkeit

Die Gründungsdynamik soll in der Region Bonn/Rhein-Sieg verstärkt und die Wirtschaft fit für das digitale Zeitalter gemacht werden. Das waren zentrale Botschaften des Kongresses der Industrie- und Handelskammer (IHK) Bonn/Rhein-Sieg, der am 19. November 2014 mit freundlicher Unterstützung der Volksbank Bonn Rhein-Sieg und im Rahmen der Gründerwoche Deutschland im Volksbank-Haus stattgefunden hat. Rund 200 Unternehmerinnen und Unternehmer beschäftigten sich unter dem Motto „Gründer gewinnen – Erfahrungen teilen – Allianzen schmieden“ damit, wie die prosperierende Region Bonn/Rhein-Sieg weiter wachsen kann und sich im zunehmenden Wettbewerb positionieren und behaupten kann.



In seiner Grußbotschaft an den IHK-Kongress 2014 ging NRW Wirtschaftsminister Garrelt Duin auf „den Brückenschlag zwischen etablierten Unternehmen und Gründern, zwischen Innovation und Kreativität ein. Nur so lassen sich Synergien nutzen und neue Impulse für die Wirtschaft von morgen schaffen.“ Über 20 ausgewählte Gründerinnen und Gründer wurden ausgezeichnet und präsentierten sich mit ihren Konzepten und Ideen den Teilnehmern. Ferner standen Talks und Gesprächsrunden mit interessanten Impulsgebern auf dem Veranstaltungskonzept.

# VIELFÄLTIGES KNOW-HOW FÜR UNTERNEHMER UND DIE, DIE ES WERDEN WOLLEN

UEH! Agentur für Brand-Marketing engagiert sich bei verschiedenen Aus- und Weiterbildungs-instituten und Akademien regelmäßig mit Marketing-Workshops und Seminaren für alle, die Ihr Wissen an die Entwicklung der Wirtschaft anpassen müssen.

Aktuell zum Beispiel im Angebot für die Gründungsakademie Rhein/Sieg:

## Workshop I

Besonders oder eine/r von vielen?

*Wie Sie ihr Alleinstellungsmerkmal finden.*

Ob Coach, Unternehmensberater, Fitness-Studio, Heilpraktiker, ob technische und/oder erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen; wer sich mit seinen Angeboten im Markt etablieren will, muss sich heutzutage ständig mit Marktbegleitern auseinandersetzen.

Die echte Innovation, die sich alleine durch Ihre Neuartigkeit von allem/n anderen absetzt und deshalb ein Selbstläufer ist, ist schwer zu finden. Umso wichtiger ist es, den eigenen Wettbewerbsvorteil zu suchen: DEN Vorteil, der sich im Bewusstsein Ihrer Kunden als „einzigartig“ einprägt und mit dem Sie sich in einem gut aufgestellten Wettbewerbsumfeld abheben können. Ihr Ziel muss also sein, dieses Alleinstellungsmerkmal, IHRE „Unique Selling Proposition“ (USP) zu finden, um sich mit einem klaren Profil am Markt zu differenzieren, zu positionieren und dieses auch klar und authentisch zu kommunizieren. **Dieser Workshop gibt Ihnen eine Methodik an die Hand, wie Sie Ihr Differenzierungsmerkmal finden und es erfolversprechend einsetzen können.**

## Workshop II

Neugierig machen, verstanden werden, in Erinnerung bleiben!

*Anleitung, die Vorteile, den Nutzen und den Mehrwert Ihres Unternehmens kurz und knapp auf den Punkt zu bringen.*

Stellen Sie sich vor, Sie gehören zu den besten auf Ihrem Gebiet und keiner versteht das? Haben Sie zudem ein erklärungsbedürftiges Produkt oder gar eine Dienstleistung, die bei Ihren bevorzugten Zielgruppen nicht sofort „greifbar“ ist, haben Sie es umso schwerer diese/s kurz und knapp zu erläutern und in Erinnerung zu bleiben. Was sagen Sie, wenn Sie ´ad hoc´ gefragt werden, was Sie nun eigentlich genau machen und worin das Besondere Ihrer Leistung liegt? Könnten Sie Ihr Angebot in 60 Sekunden bzw. **4-5 Sätzen prägnant** und einprägsam erklären? Wie hinterlassen Sie also den einen bleibenden Eindruck? **Entdecken Sie Ihre Schlüsselbotschaften und wie Sie damit ins Schwarze treffen.**

**Diese und weitere Workshops können inhaltlich auf Ihre Belange angepasst und firmenintern durchgeführt werden.**

**Bei Interesse:** Anruf oder eMail genügt: [u.hasivar@ueh-marketing.de](mailto:u.hasivar@ueh-marketing.de)/ Fon: 02206 8524580

# WIR UNTERSTÜTZEN EXISTENZGRÜNDER

Unterstützung für Existenzgründer

**startup consult**

*Beratung für Existenzgründer*

## **Am Anfang war die Idee!**

Sie kam über Nacht und wurde zur großen Erfolgsgeschichte. So der Idealfall.

Bis es aber tatsächlich soweit ist, müssen viele Hürden genommen werden:  
Von der Idee über den Businessplan zur Vermarktung.

Schauen Sie mal rein: <http://www.ueh-marketing.de/startup-beratung/>

---

**startup work**

*Kommunikationsmittelpakete für Gründer*

## **startup-work ist ein Projekt unserer Partneragentur ADWORK.**

Mit diesem Projekt bietet ADWORK Gründern und Kleinbetrieben Agenturleistungen zu günstigen Konditionen.

Die startup Pakete bieten alles, was Sie für einen erfolgreichen Start benötigen.  
Von der Geschäftsausstattung bis zum professionellen Webauftritt.

Auch diese Leistungen können Sie sich flexibel zusammenstellen oder als Gesamtpaket erwerben.

Weitere Informationen: <http://www.startup-work.de/>

## MACHEN SIE MIT UND GEWINNEN SIE



MikanIXx Quadrocopter mit Kamera bringt Spaß in jedes Büro, jede Lagerhalle aber vor allem auch im Außenbereich.

Mit 2 verschiedenen Flugmodi ist er geeignet für Anfänger und Profis. Komplexe Manöver und auch Loopings sind möglich.

Per Knopfdruck Fotos oder Videos machen, direkt von der Fernbedienung aus!

### **Gewinnen Sie Ihre eigene private Drohne mit eingebauter Kamera und schreiben Sie uns:**

Was halten Sie davon?

W&V digital berichtete:

„Zuckerberg will mit google die ganze Welt vernetzen“

Noch immer sind 5 Milliarden Menschen weltweit ohne Internetzugang.

Denen will der facebook –Gründer jetzt mit Drohnen und Satelliten hineinhelfen, denn das Internet sei auch Zugang zu Wissen und Bildung.

Mehr Info: [http://www.wuv.de/digital/zuckerberg\\_will\\_mit\\_google\\_die\\_welt\\_vernetzen](http://www.wuv.de/digital/zuckerberg_will_mit_google_die_welt_vernetzen)

### **Schreiben Sie uns Ihre Meinung an [info@ueh-marketing](mailto:info@ueh-marketing) und gewinnen Sie.**

Aus allen Einsendungen wird der Gewinner im Losverfahren ermittelt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Ihren Beitrag würden wir gerne in der nächsten Newsletter-Ausgabe als Leserbrief (gerne auch anonym) veröffentlichen. Bitte lassen Sie uns wissen, ob Sie damit einverstanden sind.

---

### **IMPRESSUM**

#### **Herausgeber:**

UEH! Agentur für Brand-Marketing  
Inh. Ulrike Esser-Hasivar  
Tournisaue 3  
53797 Lohmar  
Fon: +49 2206 8524580  
Fax: +49 2206 8524479  
eMail: [info@ueh-marketing.de](mailto:info@ueh-marketing.de)  
URL: [www.ueh-marketing.de](http://www.ueh-marketing.de)

#### **V.i.S.d.P. & Redaktion:**

Ulrike Esser-Hasivar

#### **Realisierung & Gestaltung:**

ADWORK  
Dorfstr. 8  
53819 Neunkirchen-Seelscheid  
Fon: +49 2247 9689713  
Fax: +49 2247 9689714  
eMail: [info@adwork-koeln.de](mailto:info@adwork-koeln.de)  
URL: [www.adwork-koeln.de](http://www.adwork-koeln.de)