



**21./22.01.2009
M,O,C, München**

Von den Besten lernen!

Neue 'Farbe' für Alpina

// 'Value Based Selling verbessert die Effizienz im persönlichen Verkauf gravierend!' – dies ist die zentrale Erkenntnis des 3. Value Based Selling-Forums, das im Oktober unter dem Motto 'Mehr Erfolg mit Value Based Selling – Best Practise in Konzeption und Umsetzung' stattfand.

Was erfolgreiche Unternehmen wie beispielsweise Heidelberger Druck, Siemens, Festo, Hilti, Electrolux oder SEW-Eurodrive tun und wie sie dabei vorgehen, um eine Leistungspalette mit hohem, wettbewerbswirksamem Customer Value ertragreich zu vermarkten, wurde auf dem in Stuttgart stattgefundenen Forum dargestellt. Entsprechend dem Fokus 'Von den Besten lernen' berichteten und diskutierten hier Vorstände, Geschäftsführer und hochrangige Führungskräfte unter der Wissenschaftlichen Leitung von Professor Dr. Marco Schmäh, ESB Reutlingen (rechts im Bild zusammen mit Jörg Kampmeyer, Geschäftsführer Hilti Deutschland, links im Bild), über Mittel, Wege und Erfolge bei der Verbesserung der Effizienz im Verkauf und der Steigerung des Vertriebsergebnisses. Kundenwertbezogene Problemlösungs-, Preis-, Vertriebs- und Verkaufsstrategien standen im Mittelpunkt der Ausführungen und Diskussionen dieser von den Teilnehmern hinsichtlich des praktischen Wertes sehr gelobten Veranstaltung.

Weitere Informationen zu den Inhalten des Forums, den Referenten etc. sind unter www.value-based-selling.de abrufbar. Das 4. Value Based Selling-Forum ist bereits in Planung. (cr)

// Die Alpina Farben GmbH (www.alpina-farben.de) legt künftig die Markenkommunikation für ihr Lead-Produkt Alpinaweiß sowie das gesamte Alpina-Farben-Produktportfolio in den klassischen und nicht klassischen Medien in die Hände der Agentur Scholz & Friends Hamburg (www.s-f.com). In einem Pitch konnte sich die Agentur gegen drei Mitbewerber durchsetzen.

Wolfgang Steinhaus, Managing Director Beratung bei Scholz & Friends Hamburg, zum Etat-Gewinn: „Wir freuen uns sehr, mit Alpina den innovativen Marktführer und modernen Markenklassiker der Branche betreuen zu dürfen. In diesem Jahr kann das Unternehmen auf eine beeindruckende, 99 Jahre andauernde Erfolgsstory zurück blicken.“

Zum Agenturentscheid äußert sich Heiko Trimpel (Bild), Leiter Marketing, Alpina Farben GmbH: „Scholz & Friends Hamburg hat uns mit einer konsequenten Markenstrategie und einer karen, plakativen Kreativ-Idee überzeugt. Wir sind sicher, dass das neue Kommunikationskonzept den weiteren Ausbau der Marktposition der Marke Alpina hervorragend unterstützen wird.“ (cr)

**Das größte Angebot
in Bayern
rund ums Marketing**

www.kom-ma.com

**Öffnungszeiten:
9:30 bis 18:00 Uhr**

in Kooperation mit

Deutsche Post 
DIREKT MARKETING

Siegfried Vögele Institut 
Internationale Gesellschaft für Dialogmarketing mbH

marketing BÖRSE 
www.marketing-boerse.de

eco 

SPEAKERS EXCELLENCE 

MÜNCHENER MARKETING CIRCLE e.V. 

[eloquenza pr]

**SELBSTÄNDIGE
IN BAYERN
BDS** 

TEXTAKADEMIE 
Praxisseminare – Direktmarketing – Beratung

COACH 
communication

acquisa

Das Magazin für Marketing und Vertrieb

HORIZONT 
ZEITUNG FÜR MARKETING, WERBUNG UND MEDIEN

ONEtoONE 
DIALOG ÜBER ALLE MEDIEN
www.eastosse.de