

Zweite Premium-Veranstaltung „Starke Marken“

Um Theorie und Praxis bestmöglich zu verbinden, wählten wir für die zweite Premiumveranstaltung am 18. Februar 2019, als Veranstaltungsort die Brauerei Egger in Unterradlberg.



Premium-Veranstaltung "Starke Marken" © LVDV/Gruber

Als **Marketingexperten** holten wir **Mag. Martin Aichholzer** an Bord. Der selbsternannte Markenregisseur erklärte anschaulich, was eine Marke ausmacht und welche Schritte es bedarf um erfolgreich zu sein. Um sich am Markt um die Gunst der KundInnen durchsetzen zu können, braucht es zunächst einmal Kundenorientierung - um Kundenzufriedenheit zu erreichen. Anders gesagt: Es braucht Marketing. Marketing meint marktorientierte Unternehmensführung und umfasst Maßnahmen aus den Bereichen Produkt, Preis, Vertrieb, Kommunikation. Man macht sich aber nicht einfach munter daran, lustige Ideen umzusetzen, sondern man folgt dabei einem strategischen Prozess: In der Analyse überlegt man Möglichkeiten, dann legt man Ziele fest, entwickelt eine passende Strategie, setzt diese um und kontrolliert den Erfolg. Dann beginnt die Analyse von Neuem.

Um selbst zur starken Marke zu werden, muss man sich seiner eigenen Stärken und Schwächen bewusst sein - und selbstbewusst damit umgehen. Suchen Sie sich eine bestimmte Zielgruppe aus und lernen Sie diese besonders gut kennen. Dann definieren Sie einen Markenkern (Markenwerte) und erwecken diese zum Leben. Nicht nur grafisch, z.B. mit einem Logo. Viel wichtiger ist es, das Besondere erlebbar zu machen. Auf allen Ebenen, für alle Sinne.

Im Anschluss gab der **Marketingleiter der Firma Egger, Martin Eicher**, Einblick in die Abläufe und Markenstrategien der Firma Egger. Die Firma Egger führt neben den eigenen Marken (Tiroler Alm, Egger, Grannys, Radlberger,..) auch Lohnabfüllung durch und arbeitet für Handelsmarken. Herr Eicher gab uns Tipps aus seinen eigenen Erfahrungen und berichtete von Weiterentwicklungen, z.B. der Zusammenarbeit mit Arche Noah oder dem neuen Flaschendesign.

Ausgerüstet mit Warnweste und Headset gingen wir vom Brauereistüberl ins Firmengelände. **Herr Hameseder**, der Geschäftsbereichsleiter für Vertrieb Handel & Gastronomie, **führte** uns durch die **Betriebsstätte**. Von der Anlieferung der Rohware bis zur Abfüllung und der Waschanlage wurde uns der Weg des Bieres gezeigt und jede offene Frage beantwortet.

Im Anschluss konnten wir uns mit einem Brauereiweckerl und – wie sollte es anders sein - einem Glas Bier stärken und den interessanten Nachmittag Revue passieren lassen.