



## „Jede Auszeichnung ist eine Verpflichtung, sich für mehr Verständnis und eine bessere Welt einzusetzen“

Von Lebensauszeichnungen, Diskussionen und der Aussicht vom Harder Kulm: Der Club 55 erklimm beim Jahreskongress in Thun nicht nur den Gipfel von Vertrieb und Marketing.



Dölf Ogi (re.), mit Präsident Obrecht, beeindruckte durch seine klaren, ehrlichen Worte.



„Du brauchst Menschen, die es ehrlich mit Dir meinen“, so Hansjörg Wyss (Mitte), hier mit Club 55-Präsident Rudolf Obrecht (li.) und Vertriebsexperte Christian Reist (re.)

„Jede Auszeichnung ist eine Verpflichtung, sich für mehr Verständnis und eine bessere Welt einzusetzen“: Mit dieser Aussage bringt Adolf „Dölf“ Ogi die Intention der Diskussionen, Vorträge und Auszeichnungen des Club 55-Jahreskongresses 2013 auf den Punkt. Ogi, ehemaliges Mitglied des Schweizer Bundesrats und aktueller UNO-Sonderberater, war einer der Preisträger, die Anfang Juni in Thun in der Schweiz mit dem AWARD OF EXCELLENCE geehrt wurden.

Überzeugend hielt Ogi die Marketing- und Vertriebsexperten eindringlich dazu an, sich als Diener auf dieser Welt zu verstehen. Das Dienen sei der entscheidende Faktor für Erfolg und Glück, für Gerechtigkeit und Zukunft. Und auch er schloss sich der Meinung vieler Gäste und Preisträger an, indem er den Sport als „die beste Schule für das Leben“ beschreibt. Dort lerne der Mensch, zu akzeptieren und zu respektieren: seine Gegner, die Regeln, den Schiedsrichter, den Teamgeist.

Das Motto des diesjährigen Kongresses lautete „Gipfelstürmer: Polarisieren. Positionieren. Profitieren.“ Dölf Ogi ist ohne Zweifel ein Gipfelstürmer, der sich nicht nur in der Politik voll einsetzt. In der Schweiz heißt es: „Sein wahres Vermögen ist, dass er irgendwie nicht in die Welt der Vermögenden passt.“

Das verkörpert ohne Zweifel auch der zweite große Preisträger des Kongresses Hansjörg Wyss, der ehemalige Inhaber der Synthes AG, dem weltweit größten Hersteller für Medizinaltechnik. Er wurde in Thun für sein Lebenswerk ausgezeichnet. Im Interview mit Club 55-Mitglied Christian Reist wurde

schnell klar, dass Wyss nicht nur für seine unternehmerischen Leistungen geehrt wird. Er beeindruckte vor allem durch seine Bescheidenheit, seinen außergewöhnlichen Einsatz für soziale Projekte, sein messerscharfes Verständnis für Wirtschaft und dafür, welche Rolle der Mensch im Unternehmen spielt.

Wyss, der aus dem mittelständischen Unternehmen einen international führenden Weltkonzern machte und mittlerweile mehrfacher Milliardär ist, beeindruckte mit Aussagen wie „Ich habe keinen meiner Erfolge alleine errungen. Ich habe immer Menschen um mich herum gehabt, die es gut mit mir meinten.“ Und das ist es auch, was er den Experten für Vertrieb und Marketing, die ja selbst Unternehmer sind, mit auf den Weg gab. „Du brauchst Menschen, die Dich ehrlich beraten und vor Fehlern beschützen. Du brauchst Mitarbeiter, denen Du vertraust und die ehrlich mit Dir sind. Mitarbeiter, die Deine Entscheidungen kritisch mitbewerten. Und Du brauchst Mut, Dein Team so zusammenzustellen, dass es erfolgreich ist. Dazu gehört, Mitarbeiter auszuwechseln, auch wenn es weh tut.“

## Von der Unternehmens- bis in die Sportwelt: Erfolg braucht nicht nur Spitzenleistung

Neben den Preisträgern aus Politik und Wirtschaft hatte der Kongress auch Gipfelstürmer aus dem Sport zu Gast. Wer würde das Kongressmotto besser verkörpern als Ueli Steck, einer der bekanntesten Extrembergsteiger der Gegenwart. Mit 2 Stunden und 47 Minuten stellte er einen neuen Rekord in der Eigernordwand auf, zuletzt bestieg er 2012 den Mount Everest. Seine Erfahrungen gehen unter die Haut: „Es ist die absolute Fokussierung, die Konzentration auf das, was Du kannst und tust. Emotion wird völlig ausgeblendet, am Berg bist Du rational. Ich brauche die Herausforderung und ich weiß, dass es um mein Leben geht.“ So beschreibt jemand die Leidenschaft des Bergsteigens, der weiß, dass Spitzenleistung die Voraussetzung für Erfolg ist, und auch, dass diese immer überboten werden kann.



*Club 55-Präsident Rudolf Obrecht (li.) und Michael Ehlers (re.) gratulieren Wolfgang Heyder*

„Entscheidend ist die Positionierung, mit der man sich verkauft“, so Steck.

Auch Wolfgang Heyder, Geschäftsführer der Brose Baskets Bamberg, war in Thun zu Gast. Er sorgt in Bamberg dafür, dass das richtige Geld für die richtigen Spieler ausgegeben wird. Er besteht darauf, dass sich jeder einzelne in vollem Bewusstsein in den Dienst der Mannschaft stellt. Er stellt sicher, dass die Marketingmaschine läuft und dass der Verein konsequent Stiftungen unterstützt und den Nachwuchs fördert.

Auf der einen Seite regelt Heyder alle Aufgaben eines Geschäftsführers mit höchster Professionalität, auf der anderen Seite lebt er die Philosophie des Vereins auch als Mensch, fiebert bei jedem Spiel mit seiner Mannschaft mit und ist mit Herzblut Teil dieses Vereins. Die Bamberger haben in den letzten Jahren sowohl Meisterschaft als auch Pokal gewonnen und stehen auch dieses Jahr im Finale der Playoffs um die Deutsche Basketballmeisterschaft. Geschäftsführer Wolfgang Heyder weiß, wie man den Profisport mit der Begeisterung der Menschen in der Region verbindet. Er weiß, was Sport, Gesellschaft und Wirtschaft zusammenführt und er weiß, wo die Unterschiede sind, so z.B. zwischen der deutschen Basketballliga und der amerikanischen NBA.

## Manager sind keine Unternehmer: Was sie verbindet und was sie trennt

Grenzen in der Wirtschaft kennt auch Ulrich Baudermann, Leiter Business Development der HOERBIGER Holding AG, dem Schweizer Konzern für Kompressor-, Automatisierungs- und Antriebstechnik. Im Interview macht er den Unterschied in den Denkweisen von Unternehmern und Managern klar. Mit seiner Aussage „Weil ein Manager nicht mit seinem eigenen Geld handelt“ gab er den Teilnehmern eine einfache und griffige Erklärung dafür, warum in managergeführten Unternehmen oft andere Werte als in unternehmergeführten Betrieben gelebt werden.

## Von erfolgreicher Karriere und sozialer Verantwortung: Mit Zielen, Strategie und Mut den Menschen dienen

Eine Gemeinsamkeit spiegelte sich in allen Auftritten, Reden und Gesprächen auf dem Kongress: Unabhängig von Unternehmensgröße, Position, Branche und Aufgabenbereichen ist es in der heutigen Wirtschaft unerlässlich, stets den Ausgleich zwischen Erfolg und Erfüllung, zwischen Karriere und privatem Glück zu finden. Das verkörperten am letzten Kongresstag auch Daniela Spuhler-Hoffmann und Peter Spuhler in einem sehr persönlichen und herzlichen Interview mit Wolf Hirschmann, dem neuen Präsidenten des Club 55.



*Das Unternehmerehepaar Daniela Spuhler-Hofmann und Peter Spuhler (re.) freuen sich über den AWARD OF EXCELLENCE*

Daniela Spuhler-Hoffmann ist Geschäftsführerin zweier Bauunternehmen, Peter Spuhler machte die Stadler Rail AG in den letzten Jahren zu einem der Top 3-Hersteller für Schienenfahrzeuge. Gemeinsam handhabt das Ehepaar Beruf- und Privatleben in ständigem Austausch, kümmert sich um die gemeinsame Tochter, profitiert von handy- und arbeitsfreien Zeit- und Raumzonen. Für Daniela Spuhler-Hoffmann ist es notwendig, ihre Unternehmen, die sie in dritter Generation führt, auch für ihre Mitarbeiter weiterhin gut zu positionieren. Sie lebt eine überzeugte Mischung aus sozialer Verantwortung und erfolgreicher Leistungsorientierung. Das Ehepaar Spuhler

zeigte auf sehr sympathische Art, wie eine erfolgreiche und glückliche Ehe funktioniert, in der man die Kompetenz des anderen schätzt, auf seine Zuverlässigkeit vertraut und von der gegenseitigen Professionalität profitiert.

Menschlich und wirtschaftlich voneinander profitieren, darum ging es beim Jahreskongress 2013 des Club 55, der Europäischen Vereinigung von Vertriebs- und Marketingexperten, der vom 4. bis 8. Juni im Schweizerischen Thun stattfand. „Polarisieren. Positionieren. Profitieren.“: Während der fünf Tag kristallisierte sich das Kongressmotto in Form dieses Dreiklangs als Erfolgskonzept immer wieder heraus – und das nicht nur in Marketing und Vertrieb. Der Kongress hat bewiesen, dass es auch in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft nicht ausreicht, stets Leistung zu bringen. Wichtig ist die gemeinsame Zielsetzung, eine gute Strategie und der Mut, hinter dem zu stehen, was man tut. Dankbarkeit, Demut und die Überzeugung, den Menschen zu dienen, sind die Meilensteine auf dem Weg zum beruflichen und persönlichen Gipfel.

Zu Gipfelstürmern wurden die Teilnehmer, Preisträger und Gäste nicht nur in den Interviews, Vorträgen, Diskussionen und Gesprächen, sondern auch beim zeitgleich stattfindenden Besuch des Swiss Economic Forums (SEF) in Interlaken. Der Besuch bei einem der größten Wirtschaftskongresse weltweit konnte vor allem auf Initiative von SEF-Initiator Stefan Linder realisiert werden. Er ließ den Club 55

zuvor ebenfalls an seinem Erfahrungsschatz auf internationaler wirtschaftlicher Ebene teilhaben. Nicht zuletzt lebten Marketing- und Verkaufsexperten das Club 55-Kongressmotto beim Gipfeltreffen auf dem Harder Kulm. Dort wurden der bisherige Club 55-Präsident Rudolf Obrecht sowie der langjährige Schatzmeister Jean-Pierre Zosso mit gebührenden Laudationes im Anblick von Eiger, Mönch und Jungfrau aus ihren Ämtern verabschiedet.

## Neuer Club 55 Vorstand im Amt



*Die Mitglieder des neu gewählten Vorstandes nehmen ab sofort ihre Tätigkeiten auf.*

Der neue Vorstand wurde zuvor in der Mitgliederversammlung nahezu einstimmig gewählt und setzt sich für die kommenden zwei Jahre wie folgt zusammen:

**Präsident**  
Wolf Hirschmann

**Programmchef und Vize-Präsident**  
Helmut Muthers

**Mitgliederkommunikation und Vizepräsidentin**  
Heike Reising

**Marketing/PR und Vizepräsident**  
Horst Gläser

**Vizepräsident**  
Martin Limbeck

**Treasurer**  
Patrick Schünemann



### Der Club 55

Die „European Community of Experts in Marketing and Sales CLUB 55“ wurde 1959 in Lugano gegründet und hat ihren juristischen Sitz in Genf in der Schweiz. Der CLUB 55 versteht sich als eine grenzübergreifende Vereinigung von Sales- und Marketing-Experten und bildet ein internationales Netzwerk für Trainer und Berater. Die meisten Mitglieder stammen aus Deutschland, der Schweiz, Österreich und Frankreich.

### Herausgeber

Club 55 – Europäische Vereinigung  
von Marketing- und Verkaufsexperten

Dorfgrasse 9  
CH-4710 Balsthal

E-Mail: [info@club55-experts.com](mailto:info@club55-experts.com)  
[www.club55-experts.com](http://www.club55-experts.com)