

Die Volksbank Stadthagen eG veranstaltet im Herbst jeden Jahres in Kooperation mit der lokalen Tageszeitung die „**Schaumburger Runde**“ – einen **Vortragsabend** mit anschließender Diskussion und Imbiß für Ihre **Firmenkunden**.

Mit einer **Briefakquise** machte ich die Volksbank im Sommer 1999 auf mein Angebot für Handwerker aufmerksam – und fand Interesse. In einem **Gespräch** im September 1999 mit dem Leiter Firmenkunden stellte ich **in Stadthagen** meine Ideen und Vorgehensweise vor.

Das Ergebnis: die Schaumburger Runde **1999** zum Thema „**Auch im 21. Jahrhundert: TOP im Handwerk – sein und bleiben**“. In intensiver Diskussion machten die Handwerker deutlich, daß die richtigen Themen angesprochen wurden und die vermittelten Ideen nutzbar sind.

Die Volksbank Stadthagen eG bewertete die Veranstaltung als deutlichen Impuls in den Markt. Sie lud mich ein, auf der Schaumburger Runde **2000** – veranstaltet gemeinsam mit einer Ärztekoooperation im Kreis – zum Thema „**Fit in der Arztpraxis – der Arzt als Unternehmer**“ zu referieren und zu diskutieren. Die Auswertung der **Beurteilungsbögen** ergab, daß die TeilnehmerInnen für die inhaltliche Auswahl, die Vortragsweise und die vom Referenten ausgehende Motivation **zu 93%** die Noten „**sehr gut**“ und „**gut**“ vergaben.

Bei der Schaumburger Runde **2001** stand mein Vortrag unter der Überschrift „**Der 8-Stunden-Unternehmens-Check – ein Instrumentenkasten für Mittelständler**“ und brachte den beiden Veranstaltern Bank und Zeitung wiederum eine **sehr positive Resonanz** der mittelständischen Firmenkunden.

---

So bringen Sie die aktuellen Themen Ihrer Firmenkunden auf den