



Rotary Club Zermatt, Distrikt 1990

Wochenbericht Nr. 36 – 2012/13

- Meeting vom Dienstag, 26. März 2013
Clublokal Schweizerhof, 18:30 Uhr
Referat von Harald Burgener, dreizweieins GmbH
„Preis ist relativ“
Vorsitz Heinz Müller
Bericht Mark Aufdenblatten
Präsenz: 80%
Gäste: Thomas Martignioni
- Nächstes Meeting: **Dienstag, 02. April 2013, Lunchmeeting**
Senioren- und Pflegeheim St. Niklaus, 12:00 Uhr
Abfahrt Spiss 11:30 Uhr
Bericht Georges Zurbriggen
- Nächstes Gästemeeting: **Donnerstag, 28. März 2013**
Hotel Schweizerhof, 18:00 Uhr
Verantwortlich: **Vital Supersaxo** mit Willisch Walter, Imboden Georg,
Perren Emil, Kronig Heinz, Gruber Richard jun
-

Der Präsident begrüsst die anwesenden Rotarier und unseren Gast. Er bittet die Mitglieder, die Anmeldungen für das Lunchmeeting in St. Niklaus vom 02.04.2013 und für den Kinoabend vom 16.04.2013 rechtzeitig über den bekannten Kanal vorzunehmen. Er teilt uns mit, dass der neu gewählte Papst Ehrenmitglied des RC Buenos Aires ist!

Unser Programmchef Karl Heinz Fux stellt den Referenten Harald Burgener kurz vor:

Harald Burgener ist Unternehmer, ausgebildeter Betriebsökonom, ehemaliger Journalist, Certified Campaigner und Inhaber der DREIZWEIEINS GmbH. Das Unternehmen ist auf strategische Kommunikation und Marketing spezialisiert und hilft seinen Klienten unter anderem dabei, eine optimale Marktposition zu erlangen und systematisch Stammkunden zu gewinnen. Die DREIZWEIEINS GmbH ist übrigens das einzige Unternehmen in der Branche, das seinen Kunden eine 3-fach-Garantie anbietet. Harald Burgener ist Autor des e-Books „Die Geheimnisse der Experten“, hat einen Praxis-Ratgeber zum Thema „Durchdringen“ verfasst und veröffentlicht in regelmässigen Abständen Fachartikel. Seine Spezialgebiete sind Positionierung sowie die Steigerung des wahrgenommenen Wertes von Produkten und Dienstleistungen.

Harald Burgener ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

Der höchst interessante Vortrag von Harald Burgener führt uns in eine Welt, die viele Unternehmer leider eher stiefmütterlich behandeln: Die Fragen rund um den Preis von Produkten oder Dienstleistungen und die Antworten, wie die Wertschöpfung durch intelligentes Marketing und strategische Kommunikation verbessert werden kann.

Stichworte wie „der Wert eines Produktes oder einer Dienstleistung liegt im Auge des Betrachters“

„wer kauft – wer verkauft – wie wird verkauft“

„integrierte Positionierung am Markt“

„Entkoppelung von Produkt und Preis“

zeigen uns auf, wie relativ die Preisgestaltung tatsächlich sein kann. Daher für alle zum Nachlesen: Die Datei mit den Fact-Sheets des gestrigen Vortrags im Anhang.

Unser Präsident dankt Harald Burgener für seine spannenden Ausführungen und unser Applaus an den Referenten bestätigt, dass wir die Informationen genossen haben.

Zum Schluss orientiert uns der Präsident über den Gesundheitszustand von Max Bieler: Es geht ihm etwas besser, er atmet selbständig, schluckt selber und seine Lider bewegen sich. Er bittet uns, allen Gerüchten, die etwas anderes wissen wollen, entgegenzutreten. Wir alle wünschen Max, Jeannette und ihren Kindern, dass es weiter vorwärts geht.

Ich wünsche allen eine beschauliche Karwoche und Frohe Ostern

Mark Aufdenblatten