

MCG: 100 Mitglieder

Der Marketing-Club Göttingen e. V. (MCG) hat 100 Mitglieder. Präsident ist Gerhard Sauer. Der MCG bildet gemeinsam mit 65 weiteren regionalen Clubs den Deutschen Marketing-Verband (DMV). Dieser Berufsverband des Marketing-Managements in Deutschland zählt heute mehr als 12.000 Mitglieder.

Die Vortragsveranstaltungen des Marketing-Clubs finden in der Regel jeden dritten Montag im Monat um 19 im Hotel Freizeit In statt. Der jährliche MCG-Mitgliedsbeitrag beträgt 220 Euro. Informationen über Verband und Club finden sich im Internet unter www.marketingverband.de sowie unter www.marketingclub-goe.de.

• Kontakt: Gerhard Sauer, Am Leinekanal 4, Göttingen, Telefon 0551 / 8207771, E-Mail: sauer@marketingclub-goe.de.
mic

Sauer: „Wer mithalten will, muss sich ständig fortbilden“

Marketing-Club Göttingen wächst / 100 Mitglieder Ende 2003 / Verstärkt Zulauf von Freiberuflern

Sie stehen nicht immer in der Öffentlichkeit und zählen doch zu den „Machern“ der Region: die Wirtschaftsverbände. Das Tageblatt stellt sie in einer Serie vor. Heute Teil 4: Marketing-Club Göttingen.

VON MICHAEL CASPAR

Göttingen. „Globalisierung, soziale Veränderungen und neue Technologien zwingen

zu professionellem Marketing. Die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung verändert dabei auch das Marketing selbst. Wer mithalten will, muss sich ständig fortbilden“, sagt Gerhard Sauer, der Präsident des Marketing-Clubs Göttingen (MCG). Der eingetragene Verein bietet dafür eine Dia-



logplattform. Praktiker und Wissenschaftler vermittelten bei Vorträgen aktuelles Wissen, erläutert Sauer, der auch Programmbeauftragter des Vereins ist. Kontakt halte der MCG zu den Professoren des Instituts für Marketing und Handel der Göttinger Universität. Dies ermögliche permanenten Wissenstransfer, so der Präsident.

Das Angebot des MCG stößt auf wachsendes Interesse, freut sich Sauer. Vor sechs Jahren habe der Verein 45 Mitglieder gehabt. Dieses Jahr würden es erstmals 100 Mitglieder. Der Verein nehme Personen auf, die Marketingberatung als Dienstleistung anbieten oder

in einem Unternehmen für Marketing verantwortlich seien. „Führungsnachwuchs ist willkommen“, betont der Präsident des Göttinger Clubs.

„In den vergangenen Jahren sind Freiberufler wie Rechtsanwälte, Steuerberater und Innenarchitekten beigetreten“, weiß Sauer zu berichten. Auch

aus nicht kommerziellen Organisationen kämen mittlerweile Interessierte zu den MCG-Veranstaltungen. Das zeige, dass immer mehr Wirtschaftsbereiche Marketing betreiben, also alle Aktivitäten auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden ausrichten würden.

„Bei den Besten lernen“

Bei den Besten lernen“, lautet die Devise von Gerhard Sauer (65), dem Präsidenten und Programmbeauftragten des Marketing-Clubs Göttingen (MCG). Der gebürtige Gütersloher begann bei Bertelsmann. Es folgten Jahre in Stuttgart, in der Hochburg für grafische Unternehmen. Vor 30 Jahren kam er nach Südniedersachsen, entwickelte für Otto Bock ein „sensibles Marketing“, dass unter Behindernten für die Produkte des Orthopädieherstellers warb. Sauer: „Ein Höhepunkt meiner beruflichen Laufbahn – wirtschaftlich wie menschlich.“

Vor 25 Jahren machte sich der Unternehmer als Marke-

ting-Berater selbstständig. Im vergangenen Jahr verkaufte er die Anteile an seiner Firma, der Sauer und Sperlich Consult GmbH. Sauer ist aber nach wie vor als selbstständiger Marketingberater tätig.

Präsident des MCG wurde er 1997. „Im Marketing-Club lerne ich an vorderster Stelle die wirklich Großen unseres Business auf Augenhöhe kennen, eben so wie auch die aufstrebenden Jungen mit ihren frischen Ideen.“ Sauer steht ein Führungsteam zur Seite. Mit dabei sind Prof. Günter Silberer, Harald Völker, Peter Ewerlin, Bernd Krawczak. Geschäftsführerin ist Maren Lochte.
mic



MCG-Vorstand und Geschäftsführung: Maren Lochte, Gerhard Sauer, Peter Ewerlin, Prof. Gunter Silberer, Harald Völker und Bernd Krawczak (von links). BB