



präsentieren

NETZWERK-TAG SACHSEN Sport trifft Wirtschaft



9. Juni 2016 im Stadion des Chemnitzer FC

REFERENTEN VON:











CHEMNITZERFC.DE
VISUALISIERUNG (BEISPIELHAFTE DARSTELLUNG): HAUS E I ALLTAG & ANDERS. CHEMNITZ

Ihr Ansprechpartner für weitere Informationen: m Stang Narketing & Sales

Tel.: 0371/433 184 13 Fax: 0371/433 184 29 Mail: tim.stang@infrontsports.cc





Wir machen den Weg frei.

Der VR-FinanzPlan Mittelstand zeigt, wie sehr wir dem Mittelstand verbunden sind. Denn mit ihm können Sie für jede unternehmerische Herausforderung die richtige finanzielle Lösung finden. Sprechen Sie einfach persönlich mit einem unserer Berater ganz in Ihrer Nähe oder besuchen Sie uns online.







Ihr Bankpartner im Landkreis Zwickau
Volksbank-Raiffeisenbank
Glauchau eG

www.vr-glauchau.de

SPORT TRIFFT WIRTSCHAFT

Praxisbeispiele von erfolgreichen Unternehmen

Der Netzwerk-Tag Sachsen vermittelt Ihnen Informationen und Hintergründe unter dem Motto "Sport trifft Wirtschaft". Die Referenten vom Chemnitzer FC und von Infront vermitteln Ihnen einen exklusiven Blick hinter die Kulissen des neuen Stadions des Chemnitzer FC – sowohl in Form eines Kurzvortrages als auch im Rahmen einer exklusiven VIP-Führung durch das neue Stadion. Daniel Gutermuth vom Deutschen Fußball-Bund gibt Einblicke in die DFB-Praxis und stellt vor, wie bedarfsgerechtes Marketing beim weltgrößten Sportverband realisiert wird. Sabine Eger erläutert an verschiedenen Best Practice Beispielen wie adidas im Sportsponsoring erfolgreich ist.

Profitieren Sie vom langjährigen Know-how der Referenten und melden Sie sich direkt für den Netzwerk-Tag Sachsen an.

Vielen Dank:



REFERENTEN

DEUTSCHER FUSSBALL-BUND

Einblick in die DFB-Praxis: Bedarfsgerechtes Marketing beim weltgrößten Sportverband



Daniel Gutermuth, Leiter CRM, Deutscher Fussball-Bund e.V.

Daniel Gutermuth, Leiter CRM beim Deutschen Fußball-Bund berichtet über die Implementierung einer innovativen Systemlandschaft, die den Fans ein neues digitales Fanerlebnis bietet. Er gibt mit seinem Vortrag Einblicke in die DFB-Praxis und erläutert, wie bedarfsgerechtes Marketing beim weltgrößten Sportverband realisiert wird.

ADIDASBest Practice Beispiele im Sportsponsoring



Sabine Eger, Sportmarketing Football, Senior Manager Teams & DFL

adidas ist mit dem Spitzensport seit Jahren verbunden wie kaum ein anderes Unternehmen. Der Konzern stattet seit 50 Jahren die weltbesten Fußballteams und Fußballspieler aus und ist seit 1998 offizieller Sponsor des "FIFA World Cups". Die Spitzenposition im Welt-Fußball hat adidas auch deshalb erobern können, weil der Konzern seine enge Zusammenarbeit mit den besten Fußballern der Welt konsequent für Innovationen bei Design und Technologie nutzt, sei es bei Schuhen, Bällen oder Bekleidung. Sabine Eger erläutert in ihrem Vortrag an verschiedenen Best Practice Beispielen wie adidas im Sportsponsoring erfolgreich ist.

CHEMNITZER FC Neues Stadion – Neue Zeitrechnung



Sven-Uwe Kühn, Geschäftsführer, Chemnitzer FC e.V.

Was bietet das neue Stadion dem Chemnitzer FC, der Stadt und Region sowie seinen Partnern und Sponsoren? Dies sind die Themen in dem Kurzvortrag von Sven-Uwe Kühn. Direkt im Anschluss an den Kurzvortrag besteht die Möglichkeit, gemeinsam das neue Stadion im Rahmen von VIP-Führungen – moderiert durch Sven-Uwe Kühn und seinem Team – live zu erleben.

INFRONT SPORTS & MEDIA

Chemnitzer FC & Infront - eine erfolgreiche Partnerschaft



Holger Sokolowski, Associate Director, Infront Germany GmbH, Teamleiter Chemnitzer FC

Wie gestaltet sich eine gelebte Partnerschaft zwischen Club und Vermarkter? Mit reichlich Praxisbeispielen angereichert, stellt Holger Sokolowski in seinem Vortrag die enge Kooperation zwischen dem CFC und Infront vor. Der Chemnitzer FC ist als traditionsreiche Vereinsmarke eine der attraktivsten Marketing-Plattformen der Region. Markenbekanntheit erhöhen, direkte Kundenansprache, Pflege von Geschäftsbeziehungen und weitere Mehrwerte bieten der CFC und Infront den potenziellen und bestehenden Kunden des Traditionsvereins. In der Rolle als Clubvermarkter deckt Infront das gesamte Leistungsspektrum des Sponsorings ab – begonnen mit dem Vermarktungskonzept des Vereins, über den Hospitality-Ticket-Vertrieb und die Umsetzung der Stadionwerbung bis hin zur engen Betreuung der Unternehmen, die sich beim CFC engagieren.

ABLAUF

ab 10:00 Uhr

Eintreffen der Teilnehmer (Get-together an den Infoständen der Aussteller)

11:00 Uhr

Begrüßung

11:15 Uhr Chemnitzer FC

Neues Stadion – Neue Zeitrechnung Referent: Sven-Uwe Kühn, Geschäftsführer, Chemnitzer FC e.V.

12:05 Uhr Deutscher Fußball-Bund

Einblick in die DFB-Praxis: Bedarfsgerechtes Marketing beim weltgrößten Sportverband Referent: Daniel Gutermuth, Leiter CRM, Deutscher Fussball-Bund e.V.

12:45 Uhr

Fragen und Diskussion

MITTAGSPAUSE - GET-TOGETHER BEI IMBISS UND GETRÄNKEN

14:30 Uhr Infront Sports & Media

Chemnitzer FC & Infront - eine erfolgreiche Partnerschaft Referent: Holger Sokolowski, Associate Director, Infront Germany GmbH Teamleiter Chemnitzer FC

15:15 Uhr adidas

Best Practice Beispiele im Sportsponsoring Referent: Sabine Eger, Sportmarketing Football, Senior Manager Teams & DFL

16:00 Uhr

Fragen und Diskussion

ab 16:15 Uhr

Get-together bei Snacks und Getränken

VIELEN DANK









FREYLER - Industriebau geht auch partnerschaftlich

Im Mittelpunkt der FREYLER Philosophie steht die Kommunikation mit den Bauherren und seinen Mitarbeitern, deshalb beginnt alles mit einem FREYLER Konzepttag. Ein Team aus FREYLER Spezialisten analysiert gemeinsam mit den Bauherren und dessen Mitarbeitern den Ist-Zustand, ermittelt optimale Prozessabläufe und betrachtet Zukunftsperspektiven des Unternehmens. Mit dem Detailwissen um interne Prozesse, Strukturen und Kommunikationswege, entwickelt FREYLER ein individuelles Gebäudekonzept, welches auf die konkreten Bedürfnisse des Kunden abgestimmt ist und die Unternehmenswerte optimal repräsentiert. Dabei geht der Blick auch stets in die Zukunft: Wo sieht sich der Kunde in 5 oder gar 10 Jahren?

FREYLER-Bürowelten – attraktiv sein für Fachkräfte

Viele Firmen haben erkannt, dass das Arbeitsumfeld eine große Rolle spielt, damit die Mitarbeiter sich mit dem Unternehmen identifizieren und schlicht gern zur Arbeit kommen. Dem sollte die Aufteilung und Gestaltung der Räume Rechnung tragen. Ein attraktives Büroumfeld kann darüber hinaus einen Wettbewerbsvorteil bei der Rekrutierung von Fachkräften darstellen.

Aktuelle Projekte und Informationen zur FREYLER Unternehmensgruppe finden Sie unter www.freyler.de



Erfolg braucht FREYRaum

FREYLER bietet Ihnen:

- Ganzheitliche Konzeption, Planung und Ausführung
- Bedarfsgerechte Lösungen
- Planungs- und Kostensicherheit
- Optimierte Prozesse und Informationsabläufe
- Wirtschaftliche, zukunftsweisende Gebäudekonzepte

FREYLER Industriebau GmbH

Bahnhofstraße 52 09111 Chemnitz Tel. 0371 355993-0

Fax. 0371 355993-29 chemnitz@freyler.de

Schlüsselfertige Errichtung im In- und Ausland





Hautpflege an der Grenze zur Medizin

www.mbr-cosmetics.de



www.medical-spirit-of-beauty.de



Edelhofweg 8-9 · 08307 Bad Schlema Tel.: 03772395280 · Fax: 037723952819 Erhältlich in ausgewählten Parfümerien, Kosmetik-

instituten, Spas und Douglas-Filialer



ANMELDEBOGEN

(Bitte die mit **X** gekennzeichneten Felder ausfüllen und die zutreffende Eintrittsversion ankreuzen)

Netzwerk-Tag Sachsen - Sport trifft Wirtschaft am 9. Juni 2016

Hiermit erkläre ich verbindlich die Teilnahme am Netzwerk-Tag Sachsen

	Vorname + Nachname		Funktion	
TEILNEHMER 1	×		×	
	Normalpreis (84,03 € zzgl. MwSt.)	Ermäßigter Preis (42,02 Euro zzgl.	MwSt. für IHK-Mitglieder und Netzwerk-Partner)	Freikarte
	Vorname + Nachname	ı	Funktion	
TEILNEHMER 2	X		X	
	Normalpreis (84,03 € zzgl. MwSt.)	(wSt.) Ermäßigter Preis (42,02 Euro zzgl. MwSt. für IHK-Mitglieder und Netzwerk-Partner)		Freikarte
X Firma / Institut	ion			
X Straße, Hausnu	ummer			
X Land, PLZ, Ort				
X Telefon		X E-mail		
X				

ANMELDESCHLUSS 30. April 2016

ADRESSE UND PARKMÖGLICHKEIT

Stadion Chemnitzer FC, Gellertstraße, 09130 Chemnitz

Parkplätze finden Sie um Umfeld vom Stadion.

TEILNEHMERGEBÜHR (inkl. Getränken, Mittags-Snack + Abend-Imbiss)

Normalpreis: 84,03 € zzgl. MwSt.

Ermäßigter Preis: 42,02 € zzgl. MwSt. – für IHK-Mitglieder und Netzwerk-Partner

Die Anmeldedaten verwendet der Veranstalter ausschließlich zur Organisation der Veranstaltung und zur Information über weitere Veranstaltungen. Mit seiner Unterschrift willigt der Teilnehmer einer Dokumentation und Berichterstattung über die Veranstaltung ein. Ton-, Bild oder Filmaufnahmen auf der Veranstaltung sind nur nach Zustimmung des Veranstalters zulässig.

TEILNAHME-/ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Die Teilnahmegebühr ist – nach Rechnungsstellung durch HUNKE – im Voraus durch Überweisung zu entrichten. Eine Rückerstattung ist nur bei rechtzeitiger Abmeldung per E-Mail (info@netzwerk-sachsen.de) bis 5 Tage vor der Veranstaltung möglich. Programmänderungen aus wichtigem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

ANMELDUNG unter Fax: 0371-9099111 oder im Internet unter www.netzwerk-sachsen.de

Wir danken für die Zusammenarbeit

UNSERE MEDIENPARTNER











UNSERE PARTNER & UNTERSTÜTZER













































K&W INFORMATIK GMBH



































































