

Guttek, Niehenke & Partner

*Gladiolenweg 43, 61381 Friedrichsdorf
Tel.: 06172 / 75 802; Fax: 06172 / 77 78 75
E-Mail: guttek@guttek-niehenke.de
E-Mail: niehenke@guttek-niehenke.de*

Leistungsangebot und Erfahrungen

Leistungsangebot

• Konferenzmanagement

- Konzeptionelle Erstellung aktueller Kongress- und Konferenzprogramme
- Akquisition von High Level-Referenten und Experten, national und international
- Akquisition von Sponsoren und Ausstellern
- Erstellung von Mailingplänen zur Konferenzvermarktung
- Betreuung der Konferenzen

• Marktforschung und Marketingberatung

- Konzeptionelle und methodische Beratung zu Fragen der Informationsbeschaffung
- Vollständige Durchführung von Marktforschungsprojekten für Institute und Unternehmen
- Analyse und Interpretation von Ergebnissen, Ableitung konkreter Empfehlungen
- Desk Research, Sekundäranalysen, Datenbankanalysen
- Ausbildung und Coaching
- Marktbeschreibungen und Potenzialanalysen, Marketingstrategien

• Personalmarketing

- Erstellung von Stellenprofilen / Anforderungsprofilen
- Personalsuche
- Personalauswahl
- Assessment Center

• Organisation und Öffentlichkeitsarbeit

- Öffentlichkeitsarbeit (Pressekonferenzen, Presseartikel, Kundenzeitschrift)
- Formulierung von Broschüren, Artikeln, b2b-Kommunikation
- Erstellung von Präsentationen
- Machbarkeitsstudien
- On Location Service im Kundenunternehmen
- Projekt-Organisation und Durchführung

Konferenzmanagement - Marktforschung - Marketingberatung- Personalmarketing - Organisation

Erfahrungen

Hannelore Guttek

→ Studium der Soziologie, Abschluss: Diplom-Soziologin

- 1982 – 1991: **HEWLETT-PACKARD GmbH (HP)** / Bad Homburg,
Karriere von Systemanalytikerin bis Leiterin Produktmarketing der
Kundenschulung: Aufbau des Fachbereichs „Management“;
Konzeption, Entwicklung und Vermarktung von Seminarprogrammen
und Fachtagungen
- 1991 – 1992: **Bit-GmbH** / Berlin (Tochterunternehmen von HP),
Marketingleiterin: Aufbau der GmbH, insbesondere des Marketing- und
Vertriebsbereiches; Entwicklung und Vermarktung der Produkte -
Seminare, Tagungen, Beratung -; Entwicklung eines Corporate Design;
PR; Personalauswahl
- 1992 – 1993: **Business Forum GmbH** / Frankfurt,
Fachliche Leitung / Konferenzmanagement: Konzeption, Entwicklung
und Vermarktung von Seminaren, Fachtagungen, Konferenzen; Analyse
und Konzeption von kundenspezifischen Weiterbildungsprogrammen,
Personalauswahl
- 1993 – 1995: **Assoziierte Partnerin bei der Unternehmensberatung
SYSTEM-MANAGEMENT Hans O. Rasche und Partner GmbH
(BDU)** / Heiligenhaus,
Bei SMG selbständig tätig als Beraterin in den Geschäftsfeldern:
Bildungsmanagement, Personalmarketing, Öffentlichkeitsarbeit;
Koordinierung der SMG EG-Aktivitäten (Brüssel)
- 1995 - 2000
seit 2000: **Guttek GbR** / Friedrichsdorf
Guttek, Niehenke & Partner GbR / Friedrichsdorf
Selbständig tätig in den Geschäftsfeldern:
Konferenzmanagement: Konzeption, Entwicklung und Vermarktung
von Kongressen und Fachkonferenzen (Energie, Immobilien, Handel,
Marketing, Vertrieb, IT, Managed Events)
Personalmarketing: Personalauswahl, Assessment Center
- Kunden u.a.:
EUROFORUM Deutschland GmbH / Düsseldorf
B+P Management Forum / Bad Homburg
DHL GmbH / Frankfurt, Monheim
Hessischer Heilpraktikerverband e.V. / Kelkheim
Hessisches Fachseminar für Naturheilkunde e. V. / Kelkheim
BioRiver e.V. / Düsseldorf

Konferenzmanagement - Marktforschung - Marketingberatung- Personalmarketing - Organisation

Erfahrungen

Ulrich Niehenke

→ Studium der Soziologie, Abschluss: Diplom-Soziologe

- 1984 – 1985: **marktforschung sersch** / Oberursel,
Studienassistent; eigenverantwortliche Durchführung der Feldarbeit für repräsentative Untersuchungen, Konzeption, Stichprobenziehung, Interviewereinsatz, Rücklauf, Kontrolle, Auswahl und Ausbildung der Interviewer
- 1986 – 1990: **Contest-Census** / Frankfurt,
Studienleiter: Schwerpunkt Werbeforschung, vollständige Durchführung von Forschungsprojekten von der Konzeption bis zur Berichterstattung und Präsentation, Akquisitionsverantwortung, Quantitative Methoden (repräsentative Stichproben, Face to Face Interviews), Qualitative Methoden (Gruppendiskussionen, Einzelexplorationen, projektive Verfahren), Apparative Methoden (Hautwiderstandsmessungen, Blickregistrierungen, Tachistoskop-Tests)
- 1991 – 1995: **A.C. Nielsen** / Frankfurt
Account Manager: Akquisition und Betreuung von Panel-Kunden (Handels- und Haushaltspanel), Analyse der Marktentwicklungen und Beratung zu Marketing- und Vertriebsfragen,
Market Research Consultant: Übernahme der Marktforschungsaufgaben in Kunden-Unternehmen als Outsourcing-Service
Abteilungsleiter Handelsbefragungen: Akquisition und Durchführung von Befragungen bei Entscheidungsträgern und Personal im Lebensmitteleinzelhandel, sowie von Käufern am Point of Sale
- 1996 – 1999: **Millward Brown International** / Frankfurt
Client Service Director: Aufbau und Leitung der deutschen Kundendienst-Abteilung von Millward Brown, Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien, Schwerpunkte: Werbe- und Markenforschung, Mediaforschung, internationale Projekte
- seit 2000: Selbständig mit der **Guttek, Niehenke & Partner GbR**
Dozent an der **accadis – School of International Business**