

Zeigen, was die Region zu bieten hat

Der Markt der Region findet am 2. Oktober in Obersees statt

„Kurze Wege – Große Wirkung“ – unter diesem Motto findet im Aktionszeitraum vom 1. September bis 31. Oktober der Tag der Regionen statt. Im Landkreis Bayreuth wird dieses Motto am Sonntag, 2. Oktober, ab 9.30 Uhr an der Therme Obersees greifbar, wenn der Markt der Region seine Pforten öffnet.



MARKT DER REGION AN DER THERME OBERSEES
SONNTAG, 02. OKTOBER 2022, 9:30 BIS 18:00 UHR

FÜR DIE MUSIKALISCHE UNTERHALTUNG SORGEN: DIE BAYREUTHER JAGDHORNBLÄSER UND KNOTENPHILOSOPHIE

AB 10:30 UHR FRÜHSCHOPPEN
11:00 UHR OFFIZIELLE ERÖFFNUNG DURCH LANDRAT FLORIAN WIEDEMANN
11:15 UHR VORSTELLUNG „20 JAHRE THERMENMARKT“
11:30 UHR NEUES AUS DEM BAYREUTHER LAND
12:30 UHR DAS JUNGE GENUSSHANDWERK
13:00 UHR RETTERBOXEN UND HEIMATUNTERNEHMEN
13:30 UHR TIERWOHL IN DER REGION BAYREUTH
14:00 UHR START-UPS UND REVOLUTIONÄRE
DEN GANZEN TAG HÜPFBURG UND GROBE VERLOSUNGSAKTION FÜR KINDER

BAYREUTHER LAND
• natürlich
• echt
• von hier

Logo: **Therme OBERSEES**
Logo: **Landkreis Bayreuth**
Logo: **RADIO BAYREUTH 104.3**
Logo: **Bayreuth**

ches Programm konzipiert, um den Besucherinnen und Besuchern ab 9.30 Uhr einen kurzweiligen Sonntag zu bereiten. Neben der Vorstellung des traditionellen Thermenmarkts, der sein 20-jähriges Bestehen feiert, wird es Diskussions- und Vorstellungsrunden zu Themen wie Genusshandwerk, Tierwohl und Start-ups aus dem Bereich Ernährungswirtschaft geben. Auch für Kinder und Jugendliche wird einiges geboten sein.

Landrat Florian Wiedemann unterstreicht: „Wir leben in einer naturlandschaftlich und kulinarisch einzigartigen Region. Auf dem Markt der Region wollen wir den Besucherinnen und Besuchern eine Kostprobe dieser Einzigartigkeit geben. Unsere Region schmeckt nicht nur gut, sie legt gerade im Bereich der Ernährungswirtschaft auch viel Wert auf klimabewusstes und nachhaltiges Handeln. Unter anderem durch die Dachmarke Bayreuther Land wird genau das erlebbar. Machen Sie sich selbst ein Bild unserer regionalen Schätze und kommen Sie gerne am 2. Oktober in Obersees vorbei – ich freue mich auf Sie.“

Hinter dem Markt steckt das Vorhaben, auf die vielseitige Wirksamkeit von kurzen Wegen – von der Produktion bis hin zum Verkauf – aufmerksam zu machen. Nachhaltigkeit, Klimabewusstsein, Kreislaufsysteme und Krisensicherung sind elementare Bausteine für eine zukunftsfähige Ernährungswirtschaft. Der Markt der Region soll den Besucherinnen und Besuchern eben diese Themen näherbringen und gleichzeitig veranschaulichen, welche kulinarische Vielfalt sich in Landkreis und Stadt Bayreuth wiederfindet.

Ein wichtiger Pfeiler für gelebte Regionalität klimabewusste Erzeugung und ist die Dachmarke

Bayreuther Land. Unter ihr sammeln sich 70 regionale Produzenten, von welchen sich ein Großteil auf dem Markt der Region präsentieren wird.

Doch nicht nur über die Dachmarke Bayreuther Land kann man auf dem Markt der Region einiges erfahren. Die Veranstalter haben ein abwechslungsrei-

Studie: Bewerber erfüllen immer weniger Stellenanforderungen

In einer Stellenausschreibung werden Fähigkeiten aufgezählt, die Bewerber mitbringen sollten. Eine Untersuchung zeigt jedoch: Immer öfter machen Arbeitgeber Abstriche.

Passt es oder passt es nicht? Im Idealfall stimmen Stellenanforderung und Bewerberprofil weitestgehend überein. Doch oft klaffen Anspruch und Wirklichkeit auseinander, wie eine Untersuchung des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) Köln gemeinsam mit dem Personaldienstleister Hays zeigt.

Das Ergebnis: Der Trend geht dahin, dass die Werdegänge der Kandidaten immer weniger mit den ausgeschriebenen Stellenprofilen der Unternehmen zusammenpassen. Je zugespitzter allerdings das Stellenprofil, desto zielgenauer die Vermittlung. Die größte Übereinstimmung in der IT-Software-Branche. Hier

passten Job-Anforderung und Bewerber im Schnitt zu 60 Prozent zusammen. Im Baugewerbe waren es 48 Prozent, bei Sachbearbeitern 41 Prozent.

Außerdem fällt auf, dass die Übereinstimmung bei älteren Bewerbern insgesamt größer ist. Das dürfte laut Untersuchung damit zu tun haben, dass diese zum einen schon mehr Erfahrung vorzuweisen haben, die Unternehmen diese Erfahrung aber auch einfordern, wogegen sie jüngeren Kandidaten eher zugestehen, sich Kompetenzen noch anzueignen.

Fazit der Untersuchung: Bevor Firmen eine Stelle angesichts von Arbeitskräftemangel zu lange unbesetzt lassen, sind sie zu Zugeständnissen bereit. Eine zentrale Aufgabe werde künftig sein, diese Lücke durch geeignete Qualifizierungsmaßnahmen zu schließen. Das wiederum trage zur Mitarbeiterbindung bei. dpa

Kampagnen-Macher wecken Schlummerkunden

Mit **+sigset+** und **communicall** bündeln zwei starke Partner ihre Kompetenzen, um für Auftraggeber mehr Leads, mehr Umsatz und mehr A-Kunden zu gewinnen

Mehr denn je ist es wichtig für Unternehmen, neue Kunden zu gewinnen. Als Kampagnen-Macher haben sich die Bayreuther Kommunikationsexperten von **communicall** jetzt mit **+sigset+** zusammengeschlossen, um den Kunden ganzheitliche Lösungen für eine strategische Marketingkommunikation zu bieten.

Die beiden Partner bieten den Unternehmen einen vollumfassenden Service vom hochwertigen Printmailing, über die Logistik bis hin zur telefonischen Vertriebsassistenz. „Wir beleben dabei auch das klassische Print-Mailing wieder“, sagt Peter Eichmüller, Geschäftsführer von **communicall**. „Und das mit großem Erfolg.“ Fünf individuelle Print-Kampagnen wurden, maßgeschneidert für den jeweiligen Kunden, gestartet und konnten



Wir sind
**KAMPAGNEN
MACHER**

Wir wecken Schlummerkunden
www.kampagnen-macher.com

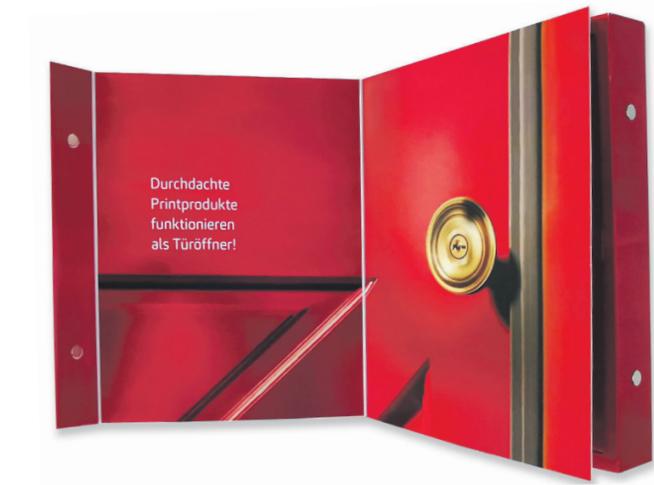
Ulf Gimm
Peter Eichmüller

beeindruckende Erfolge erzielen: „Wir haben eine Conversion Rate zwischen 18 und 63 Prozent erwirken können“, ist Peter Eichmüller stolz.

Hintergrund für den großen Erfolg ist nach seiner Einschätzung die hohe Aufmerksamkeit, die Print-Ansprachen inzwischen wieder erzielen. „Bei vielen landet kaum noch Post auf dem Schreibtisch, dafür quillt das E-Mail-Postfach täglich über“, meint Peter Eichmüller. Da sei eine persönliche Ansprache in gedruckter und per Post versendeter Form inzwi-

schon wieder etwas Besonderes. Gerade bei der Kampagne „Schlummerkunden“ war die Aufmerksamkeit besonders hoch. So konnten in 20 Prozent der Kontakte Termine vereinbart, zwei Aufträge, basierend auf alten Angeboten, generiert und in mehreren Fällen Adressen und Ansprechpartner aktualisiert werden. Peter Eichmüller: „Das ist bei nur 48 versendeten und nachtelefonierten Schreiben eine hervorragende Quote.“

„Wir von **communicall** haben bei der Kampagne eng und gut mit



unserem Partner von **+sigset+** zusammengearbeitet“, freut sich Peter Eichmüller. Die Print-Produkte und die telefonische Kommunikation waren sowohl inhaltlich als auch zeitlich optimal aufeinander abgestimmt. „Für die Kunden hat diese umfassende Arbeit den Vorteil, dass es nur einen Ansprechpartner gibt und somit wertvolle Ressourcen innerhalb des Unternehmens eingespart werden können.“ Gerade für Schlummerkunden, die wieder einmal an das eigene Unternehmen erinnert werden sollen, sei diese Kampagnenart

ein optimales Marketing- und Vertriebsinstrument.

Expertenkontakt



communicall GmbH
Weierstraße 19
95448 Bayreuth
Tel.: 0921 15085100
www.communicall.de
www.kampagnen-macher.com