

# HozoFactory

# 2004

## themen, termine und aktivitäten

HozoFactory – Meeting Area in einem Schwabinger Gartenhaus für Kunst, Kultur und Kulinarisches, Business und Wissenschaft, Orientierung und Navigation. Wir laden Sie ein, auf unserer experimentellen Bühne neuen Ideen und Konzepten zu begegnen, Visionen zu entwickeln, Grenzen zu überschreiten und mit unserer Unterstützung Ihre Wettbewerbsposition zu stärken.



## workshops & seminare

*Nicht Allgemeines, an jeder Ecke Erhältliches, sondern Ausgewähltes zur Reflexion, zum Reifen und Denken, mit lebendigen Interaktionen und partizipativem Charakter stellen wir denen, die sich sich stellen. Zu den Themen finden Sie weitere Informationen auf unseren Websites. Bitte melden Sie sich über [Events@HozoFactory.de](mailto:Events@HozoFactory.de) oder schriftlich bis spätestens drei Wochen vor dem Termin an.*

### **Selbstentwicklung mit LifO® I (Life Orientation)**

**Fr./Sa. 18./19. Juni 2004**

Die Vielfältigkeit der Menschen kann etwas sehr Erfrischendes sein, bringt aber auch kommunikative Schwierigkeiten mit sich – oder sind Sie noch nie daran verzweifelt, dass Sie „niemand“ verstanden hat? Missverständnisse können auf der Verschiedenartigkeit von Kommunikationsstilen beruhen. Sie lernen Ihren eigenen Stil kennen und setzen sich mit dem der anderen konstruktiv auseinander. Sie lernen dadurch, andere besser zu verstehen – insbesondere aber sich selbst.

Coach: Brendt Wucherer, Unternehmensentwickler

Zeiten: Freitag 10:00 bis 18:00 Uhr, Samstag 9:00 bis 17:00 Uhr

Konditionen: € 480,- zzgl. MwSt.\*

### **Selbstentwicklung mit LifO® II**

**Fr./Sa. 10./11. September 2004**

Sie haben Ihren Kommunikationsstil schon kennen gelernt und möchten intensiver in die Verschiedenartigkeit der Stile und der Konsequenzen unter Stresseinwirkung einsteigen? In LifO® Teil II erfahren Sie, wie Sie unter starkem Stress reagieren und wie die anderen Sie in dieser Situation wahrnehmen. Sie lernen, wie Sie mit Stress besser umgehen können. Konditionen etc. siehe LifO® I

**SupportZone**



\* Sonderkonditionen auf Anfrage

# workshops & seminare

## Projektsimulation mit Prosimula®

### Termin auf Anfrage – Do./Fr./Sa.

Mit „Training on the Job“ können Sie zwar Ihre Fähigkeiten ständig verbessern, aber für komplexe Projektdimensionen ist diese Methode oft zu kostspielig und langwierig. Die computerunterstützte Simulation hilft Ihnen, in konzentrierter Form die unterschiedlichen Ebenen der Projektverantwortung, der Handlungsabfolgen, der Führung und Ihres Steuerungsgeschickes zu erleben. Sie trainieren Ihre Fähigkeiten im Zeitraffer am Beispiel eines großen Projektes. Interessenten bitten wir sich unter Events@HozoFactory.de anzumelden.

Trainer: Werner Wildner, Projektberater

Zeiten: Start Donnerstag 10:00 Uhr; Ende bei Projektende, spätestens Samstag 15:00 Uhr

Konditionen: € 1.200,- zzgl. MwSt.\*

\* Sonderkonditionen auf Anfrage



# lernwerkstatt

## Die Virtuosität des Driftens

### Den Termin bestimmen Sie, wir haben die Themen ...

Sie und Ihre Mitarbeiter oder Freunde können bei einer realen oder virtuellen Exkursion in unsere Lernwerkstatt der Geschichte Ihre persönliche und aktuelle Auseinandersetzung mit z.B. dem kulturellen, politischen und sozialen Gebilde der einstigen Staatsfirma Venedig, verblüffenden Fakten aus der menschlichen Geschichte u.v.m. erleben. Lassen Sie sich Ihr individuelles Angebot für eine Exkursion, ein Kamingespräch oder einen Workshop erstellen. Hier einige Themenvorschläge:

- Innovation und Trend und der Trend der Innovationen
- Perspektiven der Wirklichkeit und die Wirklichkeit der Perspektiven
- Strategische Entwicklung und die Entwicklung der Strategie
- Das Denken in Prozessen und die Prozesse im Denken
- Die Macht der Ohnmacht und die Ohnmacht der Macht



# bücher

Der HozoFactory Verlag gibt in loser Folge zu unseren Themen Bücher heraus. Sie können alle Titel direkt bei uns oder über den Buchhandel beziehen.

## Arbeitsreiche Arbeitsbücher

### Visionen leben und erfolgreich sein – der Workshop

Dr. Albert Zandvoort und Brendt Wucherer

ISBN: 3-9808269-0-2

Die Notwendigkeit, eigene Visionen zu haben, wird in der heutigen Managementliteratur stets betont. Wie sich eine Vision methodisch erzeugen lässt, wird jedoch meist nicht angesprochen. Das Workbook zeigt jedem, dass er Visionen schaffen und mit Leben füllen kann.

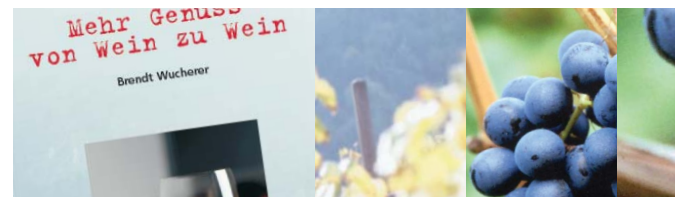
## Verführerische Taschenführer

### Mehr Genuss von Wein zu Wein

Brendt Wucherer

ISBN: 3-9808269-2-9 2. überarbeitete und erweiterte Auflage 3/2003

Erweitern Sie Ihren Genuss von gutem Wein durch profundes Wissen! Aromen, Defekte, Harmonie und Sensationen werden ebenso behandelt wie die Riten einer verführerischen Degustation. Eine eigene Meinung und die Rückbezüge bzw. Referenzen zu getrunkenen Weinen werden durch das simple Degustations- und Notationssystem „TasteEasy™“ ausgebildet.



# dialog & diskussion

Hier treffen sich Leute vom Fach mit Interessierten. Sie tauchen in zeitgemäße Themen ein und diskutieren mit allen Teilnehmern und dem Referenten.

Wir erwarten Sie gegen 18:45 Uhr an unserer Espresso- und Wein-Bar; Veranstaltungsbeginn ist 19:00 Uhr, das Ende ist für 22:00 Uhr vorgesehen, wenngleich die Diskussion länger dauern kann. Für einen kleinen Kostendämpfungsbeitrag von € 15,- danken wir allen Gästen. Um planen zu können, bitten wir Sie um Ihre Anmeldung einige Tage vorher – per Telefon oder eMail [Events@HozoFactory.de](mailto:Events@HozoFactory.de).



## Kundenbeziehungen / CRM

### • CRM I: Hobby oder Königsweg

**Mo. 17. Mai 2004**

Customer Relationship Management – CRM. Philosophie, Hobby oder der Königsweg zum Geschäftserfolg, fragt sich und uns die Marketingberaterin und Lehrbeauftragte an der FH München, Sabrina Uthe, MBA. Ist Ihr Unternehmen kundenorientiert? Haben Sie CRM-Konzepte erfolgreich umgesetzt? Wenn Sie nicht sicher sind, vergleichen Sie Ihre Erwartungen mit den Geschäftszahlen. Erfolgreiche Unternehmen schaffen es, sich auf den Kunden zu fokussieren und Business Value zu generieren.

Wir beleuchten die aktuelle Situation im Bereich CRM und stellen Ansätze und Beispiele vor, wie der Sprung zum Paradigma „Kundenorientierung“ ohne Absturz gelingen kann.

### • CRM II: Motivation der Organisation

**Mo. 14. Juni 2004**

Brendt Wucherer, Unternehmensentwickler, beleuchtet den Beziehungsaspekt, wie er sich in der Bezeichnung Relationship erschließt. Verstehen versus Mechanik, Kopieren statt Kopieren, Philosophie der Kundenbeziehung leben statt Softwarelösungen einkaufen, ...

Was bedeutet es, CRM in ein Unternehmen, egal welcher Größe, einzuführen? Welche Denk- und Führungsrichtungen bzw. Organisationsstrukturen rücken in den Vordergrund? Was kostet mich CRM, nicht im pekuniären Sinne, was wage ich mit diesem Ansatz?

## Image und Wirkung

### • Grenzenlose Möglichkeiten im Druck

**Mo. 5. Juli 2004**

Können Bilder einer Broschüre riechen, verschiedene Oberflächen haben, uns entgegenspringen und uns emotional nur durch ihre Art gedruckt zu sein in ihren Bann ziehen? Markus Fuchs, Art Director und Marketingleiter bei der Innsbrucker Tiroler Repro Druck, führt uns in die Geheimnisse des Hybrid Druckverfahrens und der außergewöhnlichen Druckveredlungsmöglichkeiten ein. Strukturierte Holzoberflächen oder duftende und fühlbare Orangen auf Papier? Nichts ist unmöglich, sagt er – wir werden es erleben!

## Art in Business

### • Visuelle Protokolle

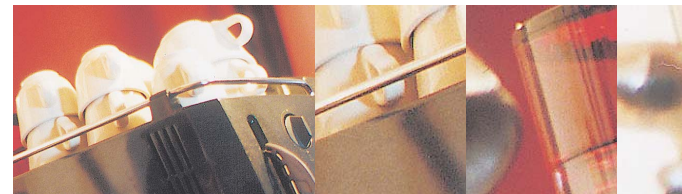
**Di. 26. Oktober 2004**

Bilder voller Kraft revolutionieren die Kommunikation im Business. Reinhard Kuchenmüller und Dr. Marianne Stifel bieten mit ihrer Form der „Visual Language“ eine visuelle Methode, die Prozesse und Meetings effektiver, nachhaltiger und lebendiger macht. Sie erfassen live Inhalt und Atmosphäre in simultanen Prozessbildern, die den Teilnehmern eine zusätzliche Ebene sichtbar machen. Wo sind die Einsatzgebiete? Was kann erreicht werden? Das werden wir an diesem Abend an Hand von spannenden Beispielen erfahren.

### • Visions Theater®

**Mo. 8. November 2004**

Fritz Letsch, Theaterpädagoge, und Brendt Wucherer, Unternehmensentwickler, setzen seit Jahren verschiedene Formen des Theaters für ihre Arbeit mit großen und kleinen Unternehmen ein. Vom klassischen Unternehmenstheater über psychodramatische Ansätze bis zum lösungsorientierten Forumtheater reicht die Palette. Was eignet sich für welches Ziel oder bei welcher Problemstellung? Diese Fragen werden die beiden Theaterspezialisten durch Beispiele und kleine Inszenierungen mit Ihnen beantworten.



# kunst, kultur & feste

## **Symphonie™ V - Sinn und Sinnlichkeit: Kunst des Klangs**

**Di. 12. Oktober 2004**

Lassen Sie uns mit Hilfe der Sängerin Christiane von Kutzschenbach die Emotionen im Klang entdecken. Töne oder Tonfolgen sind mehr als angestoßene, schwingende Luftmoleküle, die unser Ohr erreichen. Der Sänger öffnet seinen Körper für den Klang. Ein Hörer sollte ebenfalls seinen Körper öffnen, um seine inneren „Saiten“ zum Schwingen zu bringen.

Veranstaltungszeiten: siehe MindZone/Dialog & Diskussion. Wir bitten unbedingt um einen Avis; persönlich, fernmündlich, schriftlich oder elektronisch Events@HozoFactory.de.

Die HozoFactory bietet Künstlern regelmäßig ein Forum zur Ausstellung ihrer Arbeiten. Kunstliebhaber laden wir herzlich zur Besichtigung und zum Erwerb der Arbeiten ein. Festliebhaber treffen sich zu Vernissagen und anderen Feiern.

## **Ausstellung „ad rem - Farbsachen“ von Manfred A. Moser**

**18. Mai bis 11. November 2004**

Di. bis Do., 14:00 bis 18:00 Uhr – und nach Vereinbarung

Zeichnung, Öl, Pastell. Wichtig sind dem Autodidakten in seinen Arbeiten die Harmonie und das Zusammenspiel von Linien, Flächen, Farben und Materialien, sowie die Ästhetik des Ausdrucks.

„Die Bildsprache meiner Fantasie regt mich mehr an als das bloße gesprochene Wort!“



## **HozoFactory on Air**

**7. Mai 2004 im Lokal-Radio LoRa 92,4**

Freitag, 22:00 – 24:00 Uhr, in der Gegensprechanlage:  
„Die HozoFactory als Kunst-Raum und Arbeits-Platz“



# kulinarisches

*The Art of Drinking – Tauchen Sie ein in die Kunst des Weingenusses und die Vielfalt unserer Weinspezialitäten. Vorzugsweise persönlich im Anbaugebiet ausgewählt, überzeugen unsere Weine durch hervorragende Qualität.*

[wein@ehrlichemuenchner.de](mailto:wein@ehrlichemuenchner.de)

## **Weinhandel**

Außergewöhnliche und qualitativ hochwertige Weine anzubieten, ist unsere Passion und unser Erfolgskonzept. Zu Einkauf und Beratung sind Sie in unserem Wein- und Spezialitätenhandel „der ehrliche Münchner“ willkommen: von Montag bis Freitag, 10:00 bis 18:00 Uhr und nach Vereinbarung. Tel. (089) 30 77 60-30.

## **Weindegustation**

Immer wieder laden wir zu Weinproben ein, manchmal themen- oder gebietsbezogen, zu denen wir Spezialitäten reichen. Teilen Sie uns Ihr Interesse daran mit und wir informieren Sie rechtzeitig über mögliche Termine. Degustationsbeitrag € 15,-.

## **Wein-Soirée**

Für Ihr Unternehmen oder Ihre Freunde oder ... Wir stellen ein Menue zusammen und servieren Ihnen passend dazu verschiedene Weine, die Ihnen selbstverständlich in allen Details näher gebracht werden. Ein Angebot erstellen wir nach Ihren Wünschen.

## **Weinseminar „Wie verkoste ich Wein?“**

**Di. 4. Mai und Di. 23. November 2004, 19:00 bis 22:00 Uhr**

An diesen Abenden erfahren Sie viel über die verschiedenen Facetten, Wein zu genießen. Sie lernen die Grundzüge des TasteEasy™ Systems und erhalten den Taschenführer „Mehr Genuss von Wein zu Wein“. Für das leibliche Wohl ist gesorgt. Kostenbeitrag € 50,-. Sie können diesen Abend auch für sich persönlich, z.B. im Kreise Ihrer Freunde, buchen.

