

Bert Martin Ohnemüller – Unternehmer, Visionär, Autor & Redner



„View the world anew – Verkaufen bedeutet Verstehen.“

Jeder Mensch wird von einer Flut von Reizen überschüttet, bevor er in einem Geschäft einen Pullover oder eine Flasche Wein auswählt und zur Kasse geht. Kein Mensch trifft seine Kaufentscheidung rein rational. Wie Kunden den Point of Sale (PoS) tatsächlich wahrnehmen und wie der Handel diese Wahrnehmung beeinflussen kann, ist zum Herzensthema von Bert Martin Ohnemüller geworden. Er kennt die tägliche Herausforderung für Handel und Hersteller aus langjähriger Berufserfahrung in Vertrieb und Verkaufsförderung, machte sich dann mit Strategie- und Konzeptionsberatung selbständig und ist heute restlos überzeugt von neuromerchandising®: Je besser wir verstehen, auf welche Reize am PoS das Gehirn positiv reagiert, desto besser können wir daraus multisensorische Konzeptionen ableiten, die den Point of Sale zum Point of Success werden lassen. Ob Obst und Gemüse angeboten in Holzkörben, statt wie sonst üblich in Regalen, uns an die Frische des Wochenmarktes erinnern oder aber die gesamte Ladengestaltung uns unweigerlich Vertrauen und eine Wohlfühlatmosphäre signalisiert: Erkenntnisse aus der Hirnforschung lassen sich vortrefflich nutzen für die Begegnung mit dem Kunden.

Welche Rolle die Mitarbeiter in diesem Prozess einnehmen, ist das zweite wichtige Thema für Ohnemüller. Der vierfache Familienvater und bekennende Sozialromantiker ist überzeugt, dass keine Wertschöpfung ohne Wertschätzung gelingt. Einfaches Beispiel: Der POS muss nicht nur dem Kunden gefallen, sondern auch dem Mitarbeiter. Denn Handel ist nicht das Bereitstellen von Ware, sondern immer die Begegnung von Menschen. Nur wenn sich beide Parteien wohl fühlen, kommt die heute so wichtige Botschaft von Qualität, Authentizität und Glaubwürdigkeit beim Kunden an. Inspiriert von dem großen Visionär und Psychologen Chuck Spezzano begreift sich der Unternehmer Ohnemüller als „lebenslangen Schüler“ für Leadership

In der Zusammenarbeit mit seinen Kunden aus Markenartikelindustrie, Dienstleistung und Handel versteht er sich als Coach und Sparringspartner mit einem Höchstmaß an Umsetzungskompetenz. Mit wieviel Leidenschaft er sich den Projekten widmet, transportieren seine Vorträge und Workshops im In- und Ausland.



Vortragsthemen in deutscher Sprache

- **Neuromerchandising: Vom Point of Sale zum Point of Soul.**
Handel(n) mit allen Sinnen. Was wir aus Hirnforschung und Evolutionsbiologie für mehr Umsatz und Ertrag lernen können.
- **Positive Emotionen am POS**
Wer seine Kunden auf der Gefühlsebene anspricht, wird unschlagbar.
- **Handel 3.0**
Wie behauptet sich der stationäre gegen den online Handel?
- **Keine Angst vor neuem Handel(n).**
Eine Anregung zum Mut für neues Denken.
- **Die Biologie der Loyalität**
Wir managen Dinge, aber wir führen Menschen
- **Ware Glück oder wahres Glück.**
Zehn Thesen zum Glück.

Vortragsthemen in englischer Sprache

- **The power of emotions.**
How neuromerchandising® (r)evolutionizes the Point of Sale.
- **What is your X?**
Passion = to meet expectations + your personal extra
- **Growth to success.**
How to gain leadership thru neuromerchandising®.
- **Doing business is like dating.**
How to be loved by your customers.

Demos

- Bert Martin Ohnemüller über Neuromerchandising:
<https://www.youtube.com/watch?v=m9gwpB0oOBY>
- Bert Martin Ohnemüller über sich:
<https://www.youtube.com/watch?v=GPgm3GDX4ZY>
- Englischer Vortrag über Motivation:
<https://www.youtube.com/watch?v=7hxwztK1sYc>

Vita

- Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann bei der Horten AG
- Industrieerfahrung in der Verkaufsförderung der MAGGI GmbH mit parallelem Abendstudium an der Akademie für Kommunikation in Frankfurt am Main.
- Promotions-Manager bei Richardson WICKpharma (heute Procter & Gamble).
- 1988 macht er sich selbstständig und gründet für Strategie- und Konzeptionsberatung die BMO GmbH, später Bert Martin Ohnemüller GmbH & Co. KG.
- Seit 2010 Inhaber und Geschäftsführer der neuomerchandising group GmbH & Co. KG, Frankfurt, gemeinsam mit Achim Fringes. Das Unternehmen setzt Erkenntnisse aus der Gehirnforschung in konkrete Lösungen für Marke, Handel und Service um.
- Dozent für Neuomerchandising und Leadership an der Hochschule Furtwangen, der American University of Iraq sowie dem Institut für Marketing und Kommunikation in Wiesbaden.
- Von 1996-2007 Vorsitzender des Verbands POPAI- Point of Purchase Advertising International.
- Gewinner zahlreicher Branchenpreise für Verkaufsförderung. Praxiserfahrung aus über 1000 Projekten.

Publikationen

- Neues Denken. Neues Handeln.
Erschienen 2013, Wolfsbrunnen Verlag
- Mehr Erfolg am Point of Sale: Von der Verkaufsförderung zum Thru-the-line-Markting
Erschienen 2004, Verlagsgruppe Deutscher Fachverlag

Das Unternehmen

Bert Martin Ohnemüller ist Gründer und Inhaber der neuomerchandising group, die ihren Sitz in Frankfurt am Main hat. Mit seinem Kompagnon Achim Fringes hat er den Begriff des neuomerchandising® weit über Deutschland hinaus geprägt und entwickelt auf dieser Basis ganzheitliche Lösungen für Händler und Dienstleister. Die beiden Unternehmer verbinden sehr erfolgreich Erkenntnisse aus Hirnforschung und Evolutionsbiologie mit den Realitäten und Notwendigkeiten des modernen Point of Sale. Mit über 30 Jahren Erfahrung ist die neuomerchandising group ein hochkompetenter Innovator, Berater, Prozessbegleiter und Umsetzer. Mit viel Freude und der Leidenschaft für emotionale Begegnungen.

Kontakt

Britta Schlömer, Agentur für Wortführer,

Hofheimer Innovationszentrum (HIZ), Feldstraße 1, 65719 Hofheim

Telefon: 06192 - 959 7364, Mobil 0170 – 2914667, Fax: 06192 - 200 2045,

eMail: britta.schloemer@wortfuehrer.net, www.wortfuehrer.net

Agentur für Wortführer. Stärkt Menschen mit Botschaften.