

Liebe Leute, ich bin jetzt im Urlaub.

Aller Voraussicht nach bin ich bis Weihnachten wieder da, aber die Vorbereitungen darauf sollten natürlich jetzt schon anlaufen.

Status:

Wie Weihnachten letztes Jahr im Internet gezeigt hat, heißt Weihnachten nicht mehr Weihnachten, sondern **X-mas**, also muss der Weihnachtsmann entsprechend auch ab jetzt **X-man** heißen!

Da **X-mas** quasi schon vor der Tür steht, ist es spätestens seit Oktober höchste Zeit, mit der Weihnachtsvorbereitung zu beginnen.

Verzeihung, seit Oktober ist es höchste Zeit, mit dem Weihnachts-**roll-out** zu starten und die **Christmas-Mailing-Aktion just in time** vorzubereiten.

Hinweis: Die **Kick-Off**-Veranstaltung (früher 1. Advent) für die diesjährige **SANCROS (Santa Claus Road Show)** findet bereits am 27. November statt. Daher wurde das offizielle **come-together** des **Organizing Committees** unter Vorsitz des **CIO (Christmas Illumination Officer)** abgehalten. Erstmals haben wir ein **Projekt-Status-Meeting** vorgeschaltet, bei dem eine in **Workshops** entwickelte **To-do**-Liste und einheitliche **Job Descriptions** erstellt wurden.

Dadurch sollen klare Verantwortungsbereiche, eine **powervolle Performance** des Kunden**events** und optimierte Geschenk-**Allocations** geschaffen werden, was wiederum den **Service-Level** erhöht und außerdem hilft, **X-mas** als **Brandname** global zu **implementieren**. Dieses **Meeting** diente zugleich dazu, mit dem **Co-Head** des **Global Christmas Markets** (früher Knecht Ruprecht) die Ablauforganisation abzustimmen, die Geschenk-**Distribution** an die zuständigen **privateSchenking-Center** sicherzustellen und die Zielgruppen klar zu definieren. Erstmals sollen auch sog. Geschenk-**Units** über das Internet angeboten werden.

Die **Service Provider** (Engel, Elfen und Rentiere) wurden bereits via **conference call** virtuell informiert und die **core-competence** vergeben.

Ein Bündel von *Incentives* und ein separates *Team-Building-Event* an geeigneter *location* sollen den Motivations*level* erhöhen und gleichzeitig helfen, eine einheitliche *corporate culture* samt *identity* zu entwickeln. Der Vorschlag, jedem Engel einen *coach* zur Seite zu stellen, wurde aus Budgetgründen zunächst *ganceled*. Stattdessen wurde auf einer zusätzlichen *Client Management Conference* beschlossen, in einem *testmarket* als Pilotprojekt eine *Hotline* für kurzfristige Weihnachtswünsche einzurichten, um den *added value* für die Beschenkten zu erhöhen.

Durch ein ausgeklügeltes *Management Information System (MIST)* ist auch *benchmark*-orientiertes Controlling für jedes *Private-Schenking-Center* möglich. Nachdem ein neues Literaturkonzept und das *layout*-Format von externen *Consultants (Osterhasen Associates)* definiert wurde, konnte auch schon das diesjährige Goldene Buch (*Golden Book Release* V2.22.113.1) erstellt werden.

Es erscheint als *Flyer*, ergänzt um ein *Leaflet* und einen *Newsletter* für das laufende *updating*. Hochauflagige *lowcost-giveaways* dienen zudem als *teaser* und flankierende *Marketing*maßnahmen.

Ferner wurde durch intensives *brainstorming* ein Konsens über das *Mission Statement* gefunden. Es lautet: *"Let's keep the candles burning"* und ersetzt das bisherige "Frohe Weihnachten".

X-man hatte zwar anfangs Bedenken angesichts des *corporate redesigns*. Er akzeptierte aber letztlich den progressiven *Consulting*-Ansatz, auch im Hinblick auf das *Shareholder-value*, und würdigte das *Know-how* seiner *Investor-Relation-Manager*.

Und *last, not least* noch eine *proposition* des *Coheads des X-man* - früher Knecht Ruprecht oder auch Krampus genannt, der sich mit knurrendem Grollen so vernehmen ließ: *Germans*, macht euch nicht zu Deppen vor den Engländern - trifft ihr also auf „Denglisch“ - schlägt fröhlich-aggressiv drauflos - schenkt's den Denglern tüchtig ein! **M i r s a n m i r !**

In diesem Sinne: Schönen Advent!