

UNTERNEHMENSBERATUNG  
ERICH SINZ  
**Robert-Koch-Str. 5**  
**30952 Ronnenberg**

Telefon: 0511-26 26 58 00  
Telefax: 0511-26 26 58 01  
E-Mail: [beratung@erich-sinz.de](mailto:beratung@erich-sinz.de)  
Internet: [www.erich-sinz.de](http://www.erich-sinz.de)

## PRO AKTIVE

### **Spezielle Konzeptionen für das Handwerk Vom Kleinbetrieb zum mittelständischen Unternehmen.**

#### „Prof il i e r u n g“

Hohen Bedeutungsrang in der freien Wirtschaft bildet die Individualität, Handlungsautonomie des Einzelnen für alle Entscheidungen,  
Bei steigendem Einkommen und vermehrter Freizeit steigt der Anteil des Hobby-Marktes.  
Daraus resultieren immer höher steigende Ansprüche ganz bestimmter Zielgruppen.  
Welche Bedürfnisse stellt der Kunde? Welche Leistungen erwartet der Kunde?

#### „Strategie als Grundlage für Erfolg“

Noch vor wenigen Jahren war die über Erfolg und Misserfolg entscheidende Bedeutung der Strategie in Wirtschaftswissenschaft und Bildungswesen unbekannt. Erst durch diese Entdeckung sind Praxis und Wissenschaft veranlasst worden, stärker über die Strategie nachzudenken, also die Art, wie wir unsere Kräfte und Mittel einsetzen.  
Der kluge Unternehmer stellt sich die Fragen:  
„Welche Strategie muss ich für mein Unternehmen entwickeln?“ Wie geht es weiter?“

„Der Schlüssel für den Erfolg des Unternehmers ist die Dynamik und die Bereitschaft zu Innovationen“.

Schon die Praxis zeigt, dass nicht die Fleißigsten, Klügsten oder Kapitalkräftigsten am erfolgreichsten werden, sondern die besten Strategen.  
Die Bedeutung der Leistungspolitik misst sich an der Innovationskraft für entdeckte Marktlücken und der Art und Weise der Marktbearbeitung.  
Man unterscheidet zwischen Leistungskonzentration, Spezialisierung, Differenzierung und Diversifikation.  
„Was kann ich für meinen Erfolg tun?“ „Welche Strategie ist für mein Unternehmen richtig?“

„Qualität ist kein Zufall, sondern das Ergebnis aus vielfältigen Entscheidungen“

In übersättigten Märkten und im knallharten Wettbewerb spielen Leistung und Qualität eine immer wichtigere Rolle. Die Konjunkturlage verunsichert den Käufer/Kunden und bestimmt dadurch sehr häufig die Kauf- und/oder Auftrags-Entscheidung.  
Welche Planungen/Überlegungen sind notwendig? Welche Aufgaben führen zum Ergebnis?

„Das Firmenfundament auf eine sichere Kundenstruktur stellen“

Das Kundenpotential bildet eine wichtige Säule im Firmenfundament.  
Wie kann ich die richtigen Kunden gewinnen?

„Von einem erfolgreichen Partner profitieren“

Sowohl Kunde als auch Lieferant bilden mit dem Unternehmen eine Partnerschaft und stehen damit im Leistungsverbund. Die gegenseitigen Erwartungen sollen erfüllt werden.  
Welche Möglichkeiten stehen zur Verfügung?

„Ein Unternehmen ist so gut wie die Menschen,  
... die darin etwas unternehmen“

Zu den wichtigen Unternehmer-Energien zählt auch das Humankapital. Humankapital bedeutet nicht Höflichkeitsfloskeln vor sich herzutragen, sondern Voraussetzungen zu schaffen, dass Menschen Bestleistungen erbringen können. Das moderne Personal-Management weiß, das Erfolgspotential „Mitarbeiter“ zu schätzen und zu entwickeln.  
Welchen Stellenwert nimmt das Personal-Management in Ihrem Unternehmen ein?  
Welcher Führungsstil und welche Führungsstruktur ist notwendig?

„Erfolg im Vertrieb ist weder Zufall noch Glück,  
sondern das Ergebnis klarer Strategien“.

Sie brauchen nur Ihre Strategie zu verbessern, um automatisch erfolgreicher, sicherer und zufriedener zu werden. Mehr Wirtschaftlichkeit durch Technik, aber auch durch Konzepte und Strategien. Entwickeln Sie Ihr Unternehmen in seinen Stärken.  
Der Weg ist das Ziel. Welche Ziele haben Sie sich vorgenommen?  
Keine gute Strategie ohne Blick in die Zukunft. Und wie sehe ich meine Zukunft?

„Leistung und Erfahrung sparen Kosten“

Das Spektrum von Leistung umfasst die Partnerschaften, Fachkompetenz, Firmenidentität, Mitarbeiter-Qualifizierung. Hierbei kommt es auf den richtigen Einsatz und die optimale Ausschöpfung der Leistungsfaktoren an. Für Leistung gibt es auch Vorbilder.  
Wie sieht Ihre Leistungsbilanz aus?

„Imageanalyse ist eine wichtige und notwendige Untersuchung“.

Auf den ersten Blick erscheint es interessant aber nicht unbedingt notwendig, das eigene Image bei den Kunden festzustellen. Außerdem meint man ohnehin, recht gut zu wissen, wie man über das Unternehmen denkt. Aber das erweist sich regelmäßig als Irrtum.  
Wissen Sie wie Ihre Kunden über Ihr Unternehmen und Ihre Wettbewerber denken?

„Schwachstellen im Unternehmen  
bedeuten Entwicklungshindernisse“

Oft fehlt es am unternehmerischen Mut, die Marktlücken zu erkennen. Nicht selten hindert Betriebsblindheit an der Aufspürung von Schwachstellen.

Stagnierende oder rückläufige Umsätze sind Anzeichen für Gefahren.  
Welche Hindernisse bestehen und mit welchen Maßnahmen können sie beseitigt werden?

„Verkäuferrförderung  
... ist Zukunftssicherung“.

Menschen zu aktivieren ist die mit Abstand wichtigste unternehmerische Aufgabe für jeden Chef. Denn wer anderen hilft, erfolgreich zu sein, wird selbst wachsen.  
Die Persönlichkeit jedes einzelnen Mitarbeiters, in der die Identität und Persönlichkeit der Firma verkörpert wird, ist für die Vorstellung des Kunden über ein Unternehmen von größter Bedeutung. Managementfehler können die Existenz des Unternehmens gravierend gefährden.  
Welchen Stellenwert nimmt das „Personal-Management“ in Ihrem Unternehmen ein?

„Werbung ist ein Kostenfaktor.  
... Werbung ist aber auch ein Motor.“

Werbung ist notwendig, für die Mehrzahl der Unternehmen sogar lebenswichtig,  
Welche Werbung ist für das Unternehmen notwendig?  
Wie wird Verkaufsförderung erfolgreich eingesetzt?

„Markt- und Wettbewerbsuntersuchungen sind eine  
unerlässliche Pflicht für einen erfolgreichen Unternehmer.“

Es ist wohl selbstverständlich, dass ein Unternehmer seine Wettbewerber kennt und beobachtet. Der Markt verändert sich laufend und erfordert eine ständige Überprüfung.  
Welche Wettbewerbsanalysen sind möglich und notwendig?

Das Spektrum der speziellen Konzeption für das Handwerk ist vielfältig und detailliert.  
Auf alle vorausgegangenen Fragen, und noch auf viele andere mehr, halten wir ein schlüssiges Marketingkonzept bereit. Aus unserer Berufserfahrung entwickeln wir innovative und praxisorientierte Konzepte mit Profil und Substanz.

Die Beratung / Konzeption umfasst die gesamten Komplexe:

- Unternehmer-Vision
- Unternehmer-Ziele
- Unternehmer-Aufgaben
- Unternehmer-Strategien
- Vertriebs-Marketing
- Organisations-Strukturen

Neugierig?

... dann detaillierte Informationen anfordern. Ganz einfach über unser Kontaktformular.

Nur wer gut informiert ist, kann profitieren.

