

Paket Wachstum



Ausgangssituation

Sie wollen expandieren? Ihr Umsatz soll deutlich steigen?

- Planen Sie die Entwicklung einer **Wachstumsstrategie** und wollen eine **flächendeckende Niederlassungsstruktur** aufbauen?
- Oder möchten Sie als **niederländisches Unternehmen** Ihre erste Niederlassung in Deutschland errichten?

Mein Lösungsvorschlag

Auf der Basis meiner Erfahrungen beim Aufbau einer erfolgreichen Niederlassungsstruktur innerhalb der IT-Branche möchte ich Sie bei der Umsetzung Ihrer Ziele wie folgt unterstützen:

- Phase I: Die Entwicklung eines Konzeptes für den Aufbau einer Vertriebsstruktur in ganz Deutschland. Ohne Vorfestverlegung werden verschiedene Alternativen geprüft, um den erfolgreichsten Weg zu finden. Denkbar sind folgende Möglichkeiten: Ein Franchisesystem, eine Deutschlandzentrale mit straffer zentraler Führung, eine Niederlassungsstruktur auf der Basis rechtlich selbständiger Niederlassungen, an denen die Partner bis zu max. 49% beteiligt werden oder Mischformen dieser Varianten oder Dieses Konzept wird von mir entwickelt, verifiziert, mit Ihnen diskutiert, optimiert, präsentiert und Ihnen schließlich als einen fertigen „Fahrplan“ übergeben.
- Phase II: Die Umsetzung des Konzeptes. Unabhängig von Auswahl des Vertriebskonzeptes müssen zahlreiche Aktivitäten zielstrebig und konsequent in Angriff genommen werden, um eine erfolgreiche Basis für den geplanten Wachstumskurs zu schaffen. Hierzu zählen z.B.:
 - Partnerauswahl/ „Partnerbegeisterung“ für das Konzept
 - Vergütungs- und Beteiligungskonzepte
 - Vertragsentwürfe als Vorlage für einen Rechtsanwalt/ Notar (Keine Rechtsberatung!) Die fertigen Vorlagen reduzieren die Rechtsanwaltskosten.
 - Aufbau einer zentralen Führung des Vertriebes. Schulung und Coaching Ihrer Mitarbeiter. Im Fall von Neueinstellungen Entwicklung eines Mitarbeiterprofils.
 - Definition, welche Aufgaben zentral und welche Aufgaben dezentral bearbeitet werden.
 - Entwicklung eines „Servicebaukastens“ für die externen Standorte.
 - Erweiterung der vorhandenen kaufmännischen Strukturen zur Führung der Niederlassungen:
 - Kennzahlen
 - Reporting
 - Kommunikation/ Meetingkonzept

Der Kaufmann

Kaufmännischer Unternehmensberater

Seite 2 - Paket Wachstum

- Durchführung der Gründung
- Coaching der Partner in allen organisatorischen/ kaufmännischen Fragestellungen
- Herstellen der Betriebsbereitschaft der Deutschland-Zentrale für niederländische Kunden:
 - Gründung der Zentrale (Vertrieb/ Marketing, Kundensupport, Vertriebspartnersupport, Controlling, Buchhaltung, ...)
 - Bürosuche/ Büroeinrichtung im Fall von Gründung neuer Standorte
 - Organisatorisches
 - Klärungen mit deutschen Behörden und mit einem Steuerberatern (z.B. Gewinntransfer Deutschland -> Niederlande)
 - Übersetzungen: Broschüre/ Internetseite
 - Partnersuche/ „Partnerbegeisterung“
 - Vergütungskonzepte oder Lizenzkonzepte
- Flankierende Marketingmaßnahmen für niederländische Kunden:
 - Besuch geeigneter Messen
 - Vorträge halten
 - Anzeigen schalten
 - Beiträge für Fachzeitschriften schreiben
 - Kontakte zu Verbänden/ Mitgliedschaft in Verbänden
- Akquisition von Referenzkunden für niederländische Kunden:
 - 4-5 Referenzkunden
 - Als aktive und passive Referenzgeber aufbauen

4. Ihr Nutzen

Sie erhalten ein durchdachtes und tragfähiges Konzept, auf dessen Basis Sie Ihr Ziel, Ihr Unternehmen expandieren zu lassen, erreichen werden. Dieses Konzept wird so entwickelt, dass nicht nur der Umsatz steigt, sondern mit Hilfe eines klaren Controllings/ Reportings auch Sorge dafür getragen wird, dass der Ertragsfokus gewahrt bleibt.

In der Umsetzungsphase begleite ich Ihren Wachstumskurs mit meiner 13 – jährigen Erfahrung im Aufbau und der Führung einer Niederlassungsstruktur. Ob bei der Partnerauswahl/ „Partnerbegeisterung“, der Schreibtischarbeit (Vertragsentwürfe, Gründungsvorbereitungen, Organisatorisches, ...) oder dem Training/ Coaching der Partner und/ oder Ihrer Mitarbeiter, Sie können sich immer darauf verlassen, einen handlungs- und zielorientierten Berater und Umsetzer an Ihrer Seite zu haben. Mein Arbeitsstil ist durch eine „hands-on-Mentalität“ und durch eine hohe Verbindlichkeit geprägt. Das bedeutet für Sie, dass die „Ärmel aufgekrempelet“ und vereinbarte Termine und Ziele verbindlich eingehalten werden.

Das praxisorientierte Controllingkonzept (Vertrieb, Auftragsdurchführung, Ertrag, Liquidität, Personal, ...) mit alltagstauglichen Kennzahlen und Reportingvorgaben gewährleistet die erfolgreiche Führung der ja zum Teil weit entfernten Niederlassungs-Partner.

Auf diese Fragen haben Sie zukünftig Antworten:

- Wer hat nachweisbare Erfahrung beim Aufbau neuer Vertriebsstrukturen?
- Mit welcher Strategie kann Ihr Unternehmen erfolgreich wachsen?
- Wer ist „Ihr Mann in Deutschland“?
- Wer baut Ihre Deutschlandzentrale auf?
- Wie führen Sie eine Niederlassungsstruktur effizient?
- Welche Aufgaben werden dezentral, welche Aufgaben werden zentral erledigt?
- Wie vermeide ich Risiken?
- Wer kümmert sich um die vielen organisatorischen Dinge?
- ...

Also, wenn Sie Rat und/ oder Tat benötigen => **Der Kaufmann**

Kompetenz: Informationen über meine Erfahrungen und Kompetenzen finden Sie auf der Internetseite <http://www.der-kaufmann-huenxe.de/Berater/Berater.htm>. Zunächst als Bereichsleiter Niederlassungen, dann als Geschäftsführer und kaufmännischer Vorstand habe ich zahlreiche selbständige Niederlassungen (Rechtsform GmbH) gegründet, aufgebaut und kaufmännisch geleitet. Über viele Jahre habe ich in Existenzgründerseminaren angehenden Jungunternehmern Hilfestellungen für den Sprung in die Selbständigkeit gegeben.

Kosten:

Meine Beratungsleistungen biete ich Ihnen zu attraktiven Preisen an. Alle Erstgespräche sind kostenlos. Für Existenzgründer und Jungunternehmer (in den ersten fünf Geschäftsjahren nach der Gründung) gibt es vergünstigte Honorarsätze. Gerne informiere ich Sie telefonisch oder im persönlichen Gespräch über meine Stunden- oder Tagessätze.

Meine Beratungsleistungen können ggf. teilweise durch **Fördermittel** des Landes NRW, des Bundes oder der kfw-Mittelstandsbank finanziert werden. Diese Fördermittel werden als nicht rückzahlbare Zuschüsse direkt auf Ihr Konto überwiesen. Sie betragen zwischen 40 und 75% der Beratungskosten.