

Sie haben gerade eine Beteiligungsgesellschaft als neuen Eigentümer bekommen oder dies steht kurz bevor. Der Druck lässt sich bereits spüren. 15 Erwartungen werden gleichzeitig an Sie gestellt, weil so Vieles verbessert werden kann/muss. Am wichtigsten in dieser Situation ist Umsatzwachstum und dass Sie mit Ergebnissen überzeugen.

Eine Beteiligung einer Private Equity Gesellschaft führt meist zu starkem Ergebnisdruck. Das ist gut für die Entwicklung des Unternehmens, wenn es Führungskräfte und Mitarbeiter nicht lähmt.

Dazu sollten Sie wissen, was die neuen Eigentümer erwarten und wie diese die Geschäftsentwicklung bewerten (müssen).

Was sucht eine Private Equity Firma? Eingegangen wird eine seriöse Beteiligung, weil Wachstumschancen und damit Wertsteigerungspotenzial gesehen werden. Umsatzwachstum ist hierfür die Basis und die erste Priorität. Zudem ist für die Investoren das Risiko-Management wichtig, d.h. Ergebnispläne müssen erreicht und das "Wie?" muss verstanden werden.

Mit einem guten Kunden-Aktionsplan zügig und solide die Umsätze auszubauen, damit adressieren Sie diese Anforderungen. Es ist leicht verständlich und schafft Vertrauen in Ihre Arbeit – und das gibt Zeit, die umfassenderen Zukunftspläne zu erarbeiten.

Im Grunde gilt das natürlich immer, aber in dieser speziellen und vielleicht auch belastenden Situation ist es wichtig, sich wieder auf die Geschäftsbasis zu konzentrieren, statt sich zu verzetteln und die Kontrolle zu verlieren.

Wie macht man das kurzfristig, also: Jetzt? Man nimmt die bestehenden Kunden und die verfügbaren Produkte. Für diese analysiert man die Cross Selling

Möglichkeiten, d.h. welche Kunden könnten weitere Produkte aus dem Angebot kaufen.

Mit der richtigen Aufbereitung wird schnell deutlich, wo die größten Chancen liegen, denn nicht alle Kunden werden alle Produkte kaufen (wollen) und nicht alle Möglichkeiten können bearbeitet werden.

Diese Chancen werden als Kunden-Aktionslisten für jeden Vertriebsmitarbeiter aufbereitet. Es braucht

kein zusätzliches Marketing und keine Rabattaktionen, nur die Sicherstellung, dass geliefert werden kann. Kurze Schulung des Vertriebs und los geht's.

*Dem Druck standhalten
und mit starken Ergebnissen die neuen Eigentümer überzeugen.*

Im Ergebnis wird kurzfristig Umsatz (und Marge) erzielt. Wie das geschafft wurde, ist einfach zu kommunizieren und nachzuvollziehen. Von Beginn an mit den neuen Eigentümern über die Umsetzung zu sprechen und sie laufend mit Ergebnissen informiert zu halten, ist dabei ebenso ratsam wie wichtig. Es schafft Vertrauen durch Transparenz und der aktive, lösungsorientierte Ansatz passt zu ihrer Denkweise.

Und auch die Mitarbeiter werden begeistert sein: Der Vertrieb, weil Erfolg einfach wird und alle anderen, weil Ergebnisse Sicherheit bringen und die Zukunft greifbar ist.

Angebot für Sie:

Wir helfen Geschäftsführern, mit bestehenden Kunden profitables Umsatzwachstum zu generieren – auch gerade dann, wenn sie unter Druck stehen.

Mit 30 Minuten Ihrer Zeit können wir einen Anfang hierfür machen und zusammen besprechen, wie stark die Methode für Ihr Unternehmen wirkt.