

BVMW INFOBRIEF

für Mitglieder und Freunde des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft
in Südwestfalen, LDK-Nord, Westerwald

Die nächste Krise und unsere Vorsorge dafür?

R.J. Diese Krise war nicht die Erste, sie wird auch nicht die Letzte gewesen sein. Bei der labilen Lage mancher Länder kann sie schneller da sein, als uns lieb ist. Zukünftig werden die Konjunkturzyklen kürzer sein und ihre Ausschläge heftiger werden als in der Vergangenheit.

Mit unserer deutschen Eigenart als Weltmeister der Gründlichkeit erlebten wir, dass die Euphorie Ende 2008 (oder etwas später) in eine Depression umschlug. Die Welt schien „kurz vor dem Untergang“ - nicht nur in der Finanzwirtschaft: in deren Folge auch die Realwirtschaft. Die Auswirkungen von Schief lagen sind nicht nur globaler geworden, sie gehen auch zwangsläufig auf andere Wirtschaftsbereiche (und das Sozialwesen!) über. Vor allem letzteres wird gerne – vor allem von der Politik – unter den Teppich gekehrt. Die Regierung war sich jedoch über die Folgen genau darüber im Klaren, als sie die HypoRealEstate verstaatlichte. Man stelle sich vor, die Gemeindefinanzierungen platzen. Man stelle sich auch vor, die Lebensversicherungen, deren (auszuzahlende) Werte abhängig sind vom Erfolg der Anlagen von Allianz & Co., platzen.....? Diese Zusammenhänge wurden dem Volk nicht erklärt. Dumm gelaufen für die Regierung, die eigentlich (fast) alles richtig gemacht hat, wie an dem überdurchschnittlich guten Stand der deutschen Wirtschaft zu erkennen ist. Und trotzdem ist sie im Umfragetief. Wider die Forderungen von links: sie hat bei Opel und Karstadt auf die privatwirtschaftliche Karte gesetzt und der Versuchung widerstanden, mit Zuschüssen und Bürgschaften Staatsgelder zu verschwenden oder aufs Spiel zu setzen. Unternehmen, die ihre Hausaufgaben nicht machen und die am Markt vorbei agieren, müssen untergehen. Sie retten zu wollen, ist unverantwortlich und nicht Aufgabe des Staates. Alles andere führt in eine Sackgasse und wird zu einem Fass ohne Boden. Holzmann lässt grüßen. Der Staat hat für faire Rahmenbedingungen zwischen den wirtschaftlich handelnden (einschließlich mit ihm selbst) zu sorgen – für nicht mehr und nicht weniger.

Wie kann er das in Bezug auf Krisen tun? Charakteristisch im Vorfeld von Krisen ist – schlicht gesagt: zu viel vorhandenes Geld führt zum leichtfertigen Umgang damit, zu raschem Wachstum von Krediten für Privatpersonen und

Unternehmen. Darauf mäßigend oder auch im anderen Fall anregend zu wirken, ist die Aufgabe des Staates und der Währungshüter. Dazu gehört auch ein verantwortungsvolles Investieren von Staat, Land und Kommunen – und zwar entgegen der privatwirtschaftlichen Konjunktur. Dies einmal zu erleben, wird den Bürgern bei dem wahlorientierten „Verantwortungsbewusstsein“ von Regierenden und Mandatsträgern wohl nicht vergönnt sein....?

Bei den Privatanlegern werden bei Anlagen die Verlustgefahren ausgeblendet, nur die Chancen gesehen - in Immobilien, in Aktien und in allen anderen Anlagebereichen. Man sehe nur einmal die Entwicklung der Immobilienpreise und den aberwitzigen Verlauf von Aktienindizes sowie der Goldhauses. In Boom-Phasen gehen Menschen in dem Glauben an die Börse, dass die Entwicklung so weiter geht, dass die Renditen steigen und mit Kurssteigerungen große Gewinne zu erzielen sind. Rationales Kalkül, die Abwägung von Chancen und Risiken, tritt in den Hintergrund: man folgt dem Herdentrieb. Die Zusammenhänge des Marktes sind aber der „Herde“ nicht wirklich bekannt. Darum steigt in der Baisse-Phase die Nervosität – man steigt aus mit Verlust.

Nun hat jede (Wirtschafts-) Krise neben einer volkswirtschaftlichen Dimension Folgen für Unternehmen. Während unser Einfluss auf die Volkswirtschaft nahe Null ist – weil sie nicht nur national, sondern global zu sehen ist – auf die Folgen für das Unternehmen haben wie ihn. Jede Krise deckt die innerbetrieblichen Schwachstellen verstärkt auf, beschleunigt die Suche nach notwendigen Konsequenzen im Unternehmen. Werden die erkannten Notwendigkeiten zur Reaktion auf „extern“ verursachte Krisen intern umgesetzt, wird die nächste Krise zu bewältigen sein. Das Klagen auf hohem Niveau hilft nicht weiter. Auch nicht der (meist nicht wirklich ehrliche) Wunsch, wegen der schlechten Rahmenbedingungen im Land das Unternehmen einzustellen oder mit ihm auszuwandern. Der Realist weiß, dass dies alles nicht so einfach ist und – wenn er ehrlich ist – auch, dass mit Vorsicht und Weitsicht Krisen zu erkennen und zu meistern sind. Auch die vergangene beweist dies wieder. Es kommt viel auf die richtige „Vorsorge“ an.

Stuttgart 21, Gorleben – wird unser Land unregierbar?

Liebe BVMW-Mitglieder, sehr geehrte mittelständischen Unternehmer der Region Südwestfalen, LDK-Nord und Westerwald,



ist diese Frage wirklich so weit hergeholt? Sehen wir die aktuelle Situation und vor allem die Entwicklung, die dahin führte, ist sie berechtigt. Seit Jahren wird nicht nur die Realisierung von Großprojekten, auch Gewerbe- und Industriensiedlungen immer schwieriger. Kein Projekt, das nicht während seiner Entwicklung stockt und vor Gericht landet – sei es nun aus Partikularinteressen oder aus „Überzeugung zum Schutz der Umwelt“. Wie bis in die 80er Jahre realisiert, sind in Einzelfällen Projekte zu verwirklichen, die Eingriffe in Natur und Umwelt bedingen. Aus den 70ern ist die A 45 ein typisches Beispiel dafür. Ihr ist es zu verdanken, dass unsere Region nach Schließung von Gruben und Hütten nicht nur den wirtschaftlichen Rang behalten hat, sondern ihn verbessern konnte. 2010/2011 würde sie nie mehr gebaut. Der politische Mut würde fehlen, sie durchzusetzen und zehntausende von Einsparungen sie verhindern.

Was hat dies mit Gorleben und Stuttgart 21 zu tun? Die Wirtschaft und damit die wirtschaftliche Grundlage jedes Einzelnen stehen und fallen nun einmal mit der Möglichkeit ihrer Weiterentwicklung. Genau diese ist gefährdet, wenn es Mode wird, Projekte auch dann noch zu boykottieren, die nach demokratischen Spielregeln zustande gekommen sind und die Einsprüche dagegen vor Gericht Bestand hatten. Warum fühlen sich trotzdem so viele Menschen „übergangen“. Die Frage, die sich hier stellt, lautet: Warum bekommen die „Macher“ – trotz aller zur Verfügung stehenden Mitteln – ihr Vorhaben nicht kommuniziert? Akzeptanz entsteht schließlich nur dort, wo nachvollziehbare Lösungen sind.

In Demokratien geht es darum, Ziele (auf durchaus sehr unterschiedlichen Wegen) zum Nutzen für die Menschen zu verfolgen. Demokraten eines Lagers sollten aber auch wissen, dass sie keinen Absolutheitsanspruch auf ihren Weg haben. Nur dagegen zu sein, zeigt weder ökonomische und ökologische Vernunft noch ein politisches Profil. Auch sollten sie andere Mehrheitsentscheidungen akzeptieren – sonst sind sie keine Demokraten!

Wenn „Fortschritt den Gegendruck derer erzeugt, die sich in ihrer herkömmlichen Lebensweise gefährdet sehen“ (Zitat Thomas Schmid, FAZ), so ist dies zunächst zu akzeptieren, wenn dieser jedoch individuell oder in kollektiver Form zu Radikalität und Verbohrtheit führt, nicht mehr. Dann sollte es auch die schweigende Mehrheit auf den Plan rufen. Nur ein Bündnis der Vernunft kann dem Fortschritt zum Durchbruch verhelfen!

Herzlichst

Ihr regionaler BVMW-Netzwerker

Rainer Jung

Ist Ihr Unternehmen fit für den Aufschwung?

E.B. Aus einer Vielzahl abgewickelter Projekte wissen wir, dass nur ca. 5% -10% der gesamten Durchlaufzeit eines Auftrages für wertschöpfende Tätigkeiten verwendet werden. Die restlichen 90% der Durchlaufzeit sind Zeitverluste durch Engpässituationen, fehlende Materialien, Doppelarbeit, Warte- und Liegezeiten jeglicher Art. Zur Reduzierung der Durchlaufzeit müssen die Engpässe und Verschwendungen beseitigt und die zeitlichen Abläufe in den Geschäftsprozessen verkürzt werden. Für diesen prozessorientierten Ansatz gibt es in der heutigen Unternehmenspraxis kein adäquates Management Modell, weil in den administrativen Bereichen nirgends die Zeitabläufe und Störungen dokumentiert und analysiert werden.

Um den Kunden schneller und besser bedienen zu können, muss auf jeden Fall eine Neuorientierung bei der Auftragsabwicklung erreicht werden. Alle daran beteiligten Funktionen müssen dazu kundenorientierter, fehlerfrei und schneller als bisher arbeiten, um damit die erforderliche Reduzierung der Durchlaufzeiten in allen Wertschöpfungsstufen zu erreichen. Die Einhaltung der Liefertermine ist darüber hinaus die Grundlage für das Liquiditätsmanagement und für die Leistungskontrolle des eigenen Betriebes, und erhält damit höchste Priorität für das eigene Unternehmen.

Der Lösungsansatz lautet also: Nur durch eine ganzheitliche und bereichsübergreifende Organisationsanalyse können Veränderungspotentiale sicher erkannt und Vorschläge zur Prozessoptimierung unterbreitet werden.

Arbeitsschritte zur Erkennung von Optimierungsmaßnahmen

Arbeitsschritt: „Optimierung der Geschäfts- und Fertigungsprozesse“

Mit einem Check up aller Geschäftsprozesse in den Kernbereichen Vertrieb, Einkauf, Produktion, Versand können Engpässe und Schwachstellen der derzeitigen Organisation, sowie Störungen in den

Fertigungsprozessen erkannt, neue Strukturen entwickelt und Störquellen beseitigt werden.

Arbeitsschritt: „Optimierung der Auftragsplanung und -steuerung“

Die Auftragsbearbeitungsprozesse von der Kundenanfrage über die Angebots- und die Auftragskalkulation, die Erstellung der Fertigungsunterlagen, der Produktionsplanung bis hin zur Fakturierung muss effizienter und schneller gestaltet werden. In einem Auftragszentrum können die Aktivitäten des Vertriebes und der Produktionsplanung zusammengefasst werden. Dies verbessert die Fertigungssteuerung und Terminkontrollen. Die bessere Abstimmung der Produktionsplanung mit den Anforderungen des Vertriebes verhindert falsche Liefertermin-Angaben gegenüber den Kunden und Feuerwehreaktionen im Betrieb. Durch die Einführung einer Prozess- und Betriebsdatenerfassung können neue Planrichtwerte für die Arbeitsplanung ermittelt, eine verursachungsgerechte Kostenerfassung sowie Notwendigkeiten zur Durchlaufzeitverkürzung, Qualitäts- und Produktivitätsverbesserung erkannt werden.

Arbeitsschritt: „Einführung eines Produktivitätsmanagements“

Durch die konsequente Beseitigung von Schwachstellen in der Betriebsorganisation und den technologischen Abläufen kann die Produktivität kurzfristig erhöht werden.

Arbeitsschritt: „Aufbau eines Produktions-/ Unternehmens-Controlling“

Durch die Umstellung der alten Zuschlagskalkulation auf eine verursachungsgerechte Kostenrechnung können die Deckungsbeiträge je Produkt errechnet werden. Mit dieser Vorgehensweise werden die gewinn- und verlustbringenden Produkte / Aufträge ermittelt bzw. besondere Schwächen der Fertigung erkannt.

Arbeitsschritt: „Verbesserung der Informationstransparenz“

Zur Verbesserung der Funktionalität des vorhandenen DV-Systems sollten die Systemanforderung neu

definiert werden. Hierzu wäre die Erstellung eines Pflichtenheftes sinnvoll, dass die Aufgabenstellung für die Systemanpassung Ihres derzeitigen EDV-Systems klärt oder zur Auswahl eines geeigneten neuen Systems führt.

Arbeitsschritt: „Definition eines Maßnahmenplanes für die Durchlaufzeitreduzierung“

Als Maßnahmenkatalog zur Reduzierung der Durchlaufzeit sollte zur Realisierung der prognostizierten Maßnahmen ein Terminablaufplan erstellt werden, der den erforderlichen Zeit- und Kapitalbedarf ausweist und die Grundlage für die Terminüberwachung des Projektes darstellt.

Ergebnis:

Wenn es gelingt, die Durchlaufzeit merklich zu reduzieren, wird eine spürbare Umsatzausweitung und stetiges Wachstum eintreten, das die Ertragslage des Unternehmens anhaltend verbessert. Das Unternehmen, das am schnellsten lieferbereit ist, wird bessere Deckungsbeiträge erwirtschaften können, da der Kunde bereit sein wird, für eine hohe Lieferbereitschaft des Lieferanten auch einen höheren Marktpreis zu akzeptieren. Der Kunde kann seinerseits bei einer hohen Lieferbereitschaft und Lieferzuverlässigkeit seines Lieferanten seine Sicherheitsbestände senken und somit sein Umlaufvermögen reduzieren. Dieses Prinzip, just in time, hat sich in der Automobilfertigung bewährt. Warum soll das nicht auch in anderen Branchen Gültigkeit haben?

Ausblick:

Die Effizienzagentur NRW fördert Beratungsleistungen zur Analyse und Realisierung Einsparpotenzialen in der Produktion und zur Einführung einer Ressourcen-Kosten-Rechnung.

Nähere Informationen bei der BVMW-März-Veranstaltung 2011 und unter: Tel. 02 71/795 00 sowie e.baier@-prokmu-unternehmensberatung.de

Führungsnachwuchs in den Startlöchern Studienstart der Südwestfälischen Akademie für den Mittelstand

Siegen. Die heimische Wirtschaft startet wieder durch und gemeinsam mit ihr auch der Premierenjahrgang der Südwestfälischen Akademie für den Mittelstand. Anfang Oktober begann für die ersten Kursteilnehmer das Studium zum Executive MBA.

M.H. Die Südwestfälische Akademie für den Mittelstand ist die neue Bildungseinrichtung der Universität Siegen. Zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit regional ansässiger Unternehmen bietet die Südwestfälische Akademie für den Mittelstand in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Südwestfalen, der BiTS Iserlohn (Die Unternehmerhochschule) und der Hochschule Hamm-Lippstadt ein berufsbegleitendes Bildungsangebot, um Führungskräfte auf Spitzenniveau weiterzubilden.

Kern der Akademie ist ein Executive MBA-Programm, das speziell für Führungskräfte mittelständischer Unternehmen konzipiert wurde. Das Kursangebot umfasst die fünf zentralen Managementbereiche eines Unternehmens: Unternehmensführung im Mittelstand, personelle Führung im Mittelstand, finanzielle Führung im Mittelstand, Wertschöpfung im Mittelstand und Markterfolg im Mittelstand.

Das Studium ist modular aufgebaut und besteht aus einer Mischung aus Selbstlern- und Präsenzphasen. Da die einzelnen Module inhaltlich nicht aufeinander aufbauen, können die Studierenden ihren Studienverlauf individuell planen und zeitlich flexibel an die eigenen Bedürfnisse anpassen.

Bereits 16 angehende Akademiker haben sich für den Premierenjahrgang angemeldet. Während des berufsbegleitenden Studiums werden sie auf all das vorbereitet, was in den kommenden Monaten und Jahren „kampfscheidend“ für die deutschen Unternehmen in dem immer härter werdenden Wettbewerb sein wird – gerade auch für den Mittelstand. In den fünf maßgeschneiderten Studienmodulen erwerben die Studierenden Spezialwissen, mit dem sie sich auf zukünftige Herausforderungen und neue Verantwortungsbereiche vorbereiten.

Dr. Martin Horchler, Geschäftsführer der Akademie für den Mittelstand, bedankt sich bei der hiesigen Industrie für das Interesse am Bildungsangebot. „Das entgegengebrachte Vertrauen der ansässigen Unternehmen gibt uns als Bildungseinrichtung die Möglichkeit, gemeinsam mit der Region zu wachsen. Die guten Anmeldungszahlen zeigen uns, dass wir den

Nerv der Zeit getroffen haben. Aber auch die Unternehmen haben erkannt, dass exzellent ausgebildete Führungskräfte maßgeblich zum Unternehmenserfolg beitragen.“

Auch Univ.-Prof. Dr. Volker Stein von der Universität Siegen, Leiter des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre und Spezialist für Personalmanagement und Organisation, ist von der Resonanz aus der Region begeistert und freut sich auf seine Kursteilnehmer: „In dieser ganz besonderen Zeit haben unsere Studierenden beste Aussichten darauf, gemeinsam mit der wieder auf die Beine kommenden Wirtschaft durchzustarten. Gleichzeitig wird jeder Kursteilnehmer seine eigenen Erfahrungen aus der Krise einbringen können. Gemeinsam werden wir daraus praxisnah ableiten, wie Unternehmen in der heutigen Zeit mit dem dauernden Wechsel zwischen Ab- und Aufschwung zurecht kommen, und wir werden lernen, wie mittelständische Unternehmen sich personell optimal aufstellen.“

Interessenten können auch während des Semesters laufend ins Studium einsteigen.

Weitere Informationen zur Bewerbung im Internet unter: www.akademie-mittelstand.de

Innovationen – wirtschaftlich umgesetzte Ideen

R.J. „BVMW-Meeting Mittelstand“ ist der Name der Veranstaltungsserie des Regionalverbandes (SI, OE, AK, WW und LDK) des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft BVMW, bei der es um Wissens- und Kontaktvermittlung für kleine und mittlere Unternehmen geht. Gastgeber war bei dem Novembertreffen diesmal Würz GmbH und Rittal in Herborn. Rainer Jung, Regionalgeschäftsführer der in der Region mit etwa 300 Mitgliedern größten mittelständischen Interessenvertretung, hatte zu dem Treffen mit dem Titel „Innovation – von der Idee bis zu ihrer Umsetzung“ eingeladen. Den Mittelständlern sollte das systematische Verwerten von Ideen in den Unternehmen, die staatlichen Fördermöglichkeiten und - am Beispiel der Loh-Gruppe - deren praktische Umsetzung nahe gebracht werden. „Innovations-Potential“, so Jung bei seiner Begrüßung, „hat jedes Unternehmen, es ist nur die Frage, wie Chefs und Mitarbeiter damit umgehen“.

„Innovationen sind planbar und sie müssen gemanagt werden“, so der Referent zu dem Thema, Dipl.-Volkswirt Reimund Büdenbender, Inhaber der proNovo-Consulting, Wöllstein. Um permanent Innovationen auf den Markt zu bringen, müssen Innovationsprozesse, die notwendigen Strukturen und Instrumente eingerichtet werden. Der Referent stellte dazu bewährte Konzepte für mittelständische Betriebe vor. Innovationen gibt es aber nur, wenn viele Ideen vorhanden sind. Ein großes Ideenpotenzial steckt in den Mitarbeitern. Auch die genaue Beobachtung der Kunden, des Wettbewerbs und der Technologien sind wertvolle Ideenquellen. Jedes Unternehmen kann diese Ressourcen nutzen. Der Einsatz von Kreativitätstechniken hilft, systematisch zu neuen Ideen zu kommen.

Fazit des Vortrages: Innovationen sind eine unternehmerische Aufgabe. Nur wer permanent neue Produkte

und Dienstleistungen auf den Markt bringt, wird langfristig überleben.

Anlässe zur Erstellung einer Wissensbilanz können neben der Schiefelage eines Unternehmens eine strategische Neuausrichtung ebenso sein wie die Kompetenzermittlung, die Neuorganisation des Unternehmens oder die Unternehmensbewertung.

Darauf, was zu tun ist, wenn staatliche Förderung bei Innovationen genutzt werden sollen, ging der zweite Referent ein: Sven Grapenthin von der KfW - Mittelstandsbank, Bonn, der Förderbank des Bundes. Er erklärte die Vorgehensweise mit Hilfe der Hausbank, erläuterte die Zinsfindung und machte den Unternehmern Mut, die Möglichkeiten zu nutzen, um im Wettbewerb – auch international – bestehen zu können.

Aus der Praxis berichtete Martin Rossmann, Hauptabteilungsleiter Forschung und Grundlagenentwicklung der Loh-Group. Er zeigte die Entwicklung von Rittal vom „Blechverarbeiter“ zum Weltmarktführer

der Schaltschranktechnik und zum Global Player auf, bei dem das Blech eine immer kleinere Rolle spielt, weil vielerlei Technologien in den Produkten Einzug halten. Innovationen, das stellt Rossmann klar, werden in der Loh-Gruppe „gelebt“. Sie werden strategisch gemanagt. Ideen, die entstehen, werden in einem Innovationsprozess nach ihrer Kreation dokumentiert, eine Vorauswahl getroffen und konkretisiert, bevor sie spezifiziert werden. Etwa 5 Prozent der Ideen werden dann (nach einer weiteren Prüfung) auch auf den Markt gebracht. Keine der Ideen wird komplett verworfen. „Es kann immer sein, dass durch vielerlei Umstände im Markt die Zeit dafür später gekommen ist“, so Martin Rossmann. Bei Rittal herrscht das Motto: Chancen gehen nie verloren. Die man selbst versäumt, nutzen Andere.

Als Beispiel stellte die Loh-Tochter Würz Energie das Blockheizkraftwerk vor, dass seit einigen Jahren Strom ins Netz und Wärme für Rittal „Auf dem Stützbein“ liefert.



v. l. n. r.: Martin Rossmann – Rittal, BVMW; Reimund Büdenbender – proNovoConsulting; Gerold Holzmöller – Würz Energy und Rainer Jung – BVMW (es fehlt: Sven Grapenthin – KfW)

Lösungen in Stahl

Sinner Stahl- und Industriebauten GmbH aus Kreuztal gibt Unternehmen ein neues Gesicht

Die Deutsche Messe AG in Hannover empfängt ihre Besucher mit einem neuen Gesicht: Für den Hauptingang dieses wichtigen Prestige-objektes erstellte die Firma Sinner Stahl- und Industriebauten GmbH aus Kreuztal-Ferndorf die Stahlkonstruktion. Aber auch unzählige weitere Konstruktionen aus Stahl, seien es freigespannte Besuchergangways, Blocklagerregale, Bahnsteigüberdachungen, Industrie-, Gewerbe- und Ausstellungshallen, tragen die Handschrift des Hauses Sinner.

Im Laufe von sechs Jahrzehnten entwickelte sich der 1952 gegründete kleine Handwerksbetrieb kontinuierlich weiter und zählt heute zu einem weltweit agierenden Spezialisten für Stahlbaukonstruktionen aller Art. Dabei erfüllen die 55 Mitarbeiter des Unternehmens die hohen Anforderungen an den modernen und wirtschaftlichen Stahlbau mit äußerster Präzision und immer mit 100% Know-how.

Der Erfolg des Unternehmens basiert auf drei tragenden Säulen: Neubau von Industrie-, Gewerbe- und Ausstellungshallen, Sanierung und Nutzungsänderungen vorhandener Gebäude, Zulieferer für Maschinen- und Anlagenbau sowie Sonderkonstruktionen.

Im Neubaubereich erarbeitet die Sinner GmbH individuelle Stahlbaulösungen für jede Anforderung. Egal ob große oder kleine Hallen, in reiner Stahlkonstruktion oder in einer individuell geeigneteren Mischkonstruktion mit Beton oder Holz, kompe-

tente Fachleute des Unternehmens erkennen die Bedürfnisse ihrer Kunden an den geplanten Neubau. Sie beraten umfassend, besonders unter dem Gesichtspunkt eines optimalen Kosten-/Nutzen-Verhältnisses. Die Leistung reicht von der Konzeption des Gebäudes bis hin zur Gesamthüllenerstellung.

Der Sanierungs- und Nutzungsänderungsbereich stellt die zweite große Säule dar. Die Liste möglicher Umbau- und Erweiterungsmaßnahmen an bestehenden Objekten ist lang. So müssen gebrauchte Gewerbeimmobilien entsprechend auf die Nutzungsanforderungen des neuen Unternehmens abgestimmt werden. „Bauen im Bestand ist unser tägliches Geschäft. Ob eine neue Halle angebaut, bestehende Gebäude verstärkt, erweitert, verbreitert oder aufgestockt werden müssen, eine energetische Sanierung der Fassaden notwendig ist oder aber Toreinfahrten entsprechende Anpassungen erfordern, wir bieten unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen an“, erklärt Armin Sinner, einer der Geschäftsführer. Ganz gleich ob De- oder Remontage einer Halle von Alt nach Neu, Um- oder Anbauten erstellt werden, alle Auftraggeber profitieren von minimalen Stillständen und Produktionsausfällen.

Im Bereich der Komponententeile für den Maschinen- und Anlagenbau sowie der Sonderkonstruktionen, der dritten Säule des Unternehmens, liegt eine weitere Stärke der Kreuztaler Firma. Passgenauigkeit bei der Fertigung ist auch hier gefragt. 95 Prozent dieser Aufträge gehen in den weltweiten Export. Alle Teile werden im heimischen Unternehmen konstruiert und

gefertigt. Nach Eintreffen der Teile am Zielort wird die Konstruktion bei Bedarf unter der Leitung eines Supervisors aus dem Hause Sinner montiert.

Gerade die wirtschaftliche Fertigung aller Bauteile mit äußerster Präzision ist die große Stärke von Sinner Stahl- und Industriebauten. In Kreuztal ist man entsprechend ausgestattet, um den hohen Anforderungen aller Kunden gerecht zu werden. Engineering und Produktion – bei Sinner kommt alles aus einer Hand.



Kontakt:

SINNER Stahl- und Industriebauten GmbH
Aherhammer 1, 57223 Kreuztal-Ferndorf
Tel. 02732/5913-0, Fax: 02732/5913-33
info@sinner-stahlbau.de, www.sinner-stahlbau.de

„Erfolgreich verkaufen, zielstrebig und souverän“ – das BVMW-Unternehmertreffen mit dem doppelten Lerneffekt

„Wenn wir erfolgreich verkaufen wollen, müssen wir erst einmal lernen uns selber zu verkaufen.“

Der Markt ist übersättigt, die Produkte sind sich immer ähnlicher, der Druck ist hoch. Wann verkaufen Sie erfolgreich ihre Produkte und Dienstleistungen beim Kunden und wann nicht? Wir sind immer dann erfolgreich, wenn wir unsere Produkte bei der Akquise überzeugend darstellen und wenn wir einen bleibenden positiven Eindruck hinterlassen.

In der Veranstaltung am 18. Januar 2011, 18.30 Uhr in der Siegener „Pfeffermühle“ schlagen Sie gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: Sie erhalten Einblicke in erfolgreiche Verkaufstechniken und gleichzeitig erfahren Sie, mit welchen einfachen Mitteln Sie Ihre Ausstrahlung verbessern und Kunden durch Ihre persönliche Ausstrahlung an sich binden. Mark Remscheid hält einen 45-60 minütigen Vortrag über Akquise, Neukundengewinnung und Verkauf:

„Ich zeige den Teilnehmern, warum manche erfolgreicher sind als andere, ich zeige Ihnen einfache Wege, wie man im Verkaufsgespräch schnell an gute, qualifizierte Vorstellungsgespräche kommt und wie man Einwände vermeidet. Einwände wie „Zu teuer“, „Wir sind gut versorgt“, „Brauchen wir nicht“, hören Sie danach nicht mehr, garantiert. Ich stelle Ihnen Formulierungen vor, mit denen Sie optimal vorbereitet in jedes Verkaufsgespräch gehen.“

Kathrin Bialluch, Trainerin für Stimme und Körpersprache, filmt einige Sequenzen und zeigt Ihnen im Anschluss des Vortrages an Hand der Aufnahmen wie Herr Remscheid Körpersprache und Stimme gezielt einsetzt und wie diese Körpersprache wirkt. Sie lernen also direkt im Livetraining und das unter Livebedingungen. Ein echtes Training mit echten Profis. Sie können für sich jede Menge mit nach Hause nehmen.

„Ich lehre Sie an Hand des Vortrages von Herrn Remscheid, wie Sie mit Körpereinsatz Sympathien aufbauen, wie Sie Sicherheit ausstrahlen, Kompetenz zeigen und souverän wirken. Lernen Sie mit, wie Sie Ihre Stimme einsetzen, wie Sie Pausen setzen, um Spannung aufzubauen, wie Sie durch gezielte Betonungen nachhaltig die Neugier und das Interesse Ihrer Kunden entflammen.“

Ein Muss für alle, die an Ihrer Körpersprache, Ihrer Ausdrucksfähigkeit, an Ihren Einstiegssätzen für die Akquise, an Verkauf und professioneller Ausstrahlung und Darstellung Wert legen.

Nähere Informationen unter:
www.mark-remscheidt.de
und www.stimme-dortmund.de.

Regionale BVMW-Termine 2011 (1. Hj.)

(* Daten noch nicht exakt festgelegt – bitte die schriftlichen / eMail-Einladungen beachten)

Di., 18. Jan. 11, 18.30 Uhr

BVMW-Unternehmertreffen

„Erfolgreich verkaufen, zielstrebig und souverän“ – das BVMW-Unternehmertreffen mit dem doppelten Lerneffekt

Ref.: Mark Remscheid, aktiv(e) verkaufen, Neuenrade/Kathrin Bialluch, die stimme dortmund, Dortmund

Hotel „Pfeffermühle“
Siegen, Frankfurter Straße 261

Fr., 25. Febr. 11, ganztägig

„Wir verabschieden die AIDA Sol auf die Weltmeere“

BVMW-Unternehmerreise zur Meyer Werft, Papeburg (Busfahrt)

Di., 29. März 11, 18.00 Uhr *

BVMW Meeting Mittelstand

„Unternehmenspositionierung nach überstandener Krise“

Ref.: Dipl.-Ing. Egbert Baier, proKMU, Siegen
Hartwig Klein, proKMU, Siegen

Mi., .. Mai 11, *

BVMW Meeting Mittelstand

„Coaching – Spitzenleistung für Chef und die Mitarbeiter“

Mittelstandstammtische

„Unternehmer Bigge-Lenne um halb 8“

Hotel Cordes, Finnentrop-Bamenohl
(bzw. in div. Unternehmen) *

Do. 27. Januar

17. März

05. Mai

09. Juni (jeweils 19.30 Uhr)

Immer gerne für Sie da ...

**Wir halten Ihr Tor auf dem Laufenden ...
0 27 32 - 76 67 30**

SI TorSystemeService
... damit's besser läuft

- Beratung und Vertrieb
- Montage und Wartung
- 24 Stunden-Service
- Roll- und Sektionaltore
- Schnellaufitore
- Antriebstechnik
- Brandschutzabschlüsse

Backeswiese 31 · 57223 Kreuztal · Telefon 0 27 32 - 76 67 30 · r.kurth@si-tor.de · www.si-tor.de

Impressum:

Rainer Jung
BVMW Südwestfalen/LDK-Nord/
Westerwald

Hopfengarten 23
57567 Daaden

Telefon: 02743 / 12 33
Telefax: 02743 / 93 11 72
Handy: 0175 / 1 602 375

Mail: rainer.jung@bvmw.de
Internet: www.bvmw.de

www.bvmw.de