



## PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



### **„Wert mit Werten schaffen“ auf dem Tag der Wirtschaft 2009**

#### **Erfolgsstrategien des Mittelstands für Aufträge und Arbeitsplätze**

Düsseldorf, 22.05.2009 – Der Umschwung im Mittelstand ist jetzt zu schaffen, und zwar mit Mut, Motivation und „Machen statt meckern“ – darüber waren sich die vier Top-Referenten des „Tag der Wirtschaft“ am 19.05.2009 einig mit BVMW-Präsident Mario Ohoven. Der vom Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) organisierte Tag der Wirtschaft ist mit Ausstellung, Workshops und Kontaktplattformen in den letzten Jahren zum wichtigsten Event für den NRW-Mittelstand geworden. Den 2900 begeisterten Unternehmern vor Ort vermittelten die bekannten Vertriebsreferenten Andreas Buhr, Dirk Kreuter, Dr. Stefan Frädriich und Edgar K. Geffroy in der Bochumer Jahrhunderthalle konkrete Strategien für den erfolgreichen Weg durch und nach der Krise.

#### **Jetzt in Mitarbeiter investieren!**

Der Blick nach vorn wurde auch auf der Pressekonferenz des BVMW deutlich. „Eine ganze Reihe von Krisen haben wir seit den 80er Jahren überstanden. Einige davon waren Ressourcen- und Kostenkrisen, die tief eingeschnitten haben. Die jetzige Krise ist vor allem eine Absatzkrise. Aber wir werden auch diese überwinden, da nach wie vor ausgezeichnete Produkte aus dem deutschen Mittelstand kommen. Die Aussichten für unsere Unternehmen sind glänzend, allerdings dürfen die Banken die Kreditvergabe nicht weiter erschweren“, so Herbert Schulte, BVMW-Landesgeschäftsführer Nordrhein-Westfalen. Zu den Auswirkungen auf die Ausbildungssituation schloss er an: „Gerade jetzt müssen wir in die Mitarbeiter von morgen investieren: Wer heute nicht ausbildet, geht morgen unter!“

#### **Die Formel der Neukundengewinnung**

„Angebot = Auftrag“ – wie diese Gleichung funktioniert, rechnete Dirk Kreuter, Experte für Neukundengewinnung vor. Mit „geistiger Brandstiftung“, so Kreuter, bringe man heute den Kunden dazu, Angebote genau zu vergleichen, um trotz eines höheren Preises den Auftrag zu erhalten. „Wie viele Kundenangebote erstellen Sie in einem Monat? Und was wird daraus?“ – damit hatte Kreuter die Zuhörer schnell gepackt, denn der Weg von der Angebotsvorbereitung bis hin zur Nachverfolgung wird in vielen Unternehmen zu nachlässig gegangen! So wies Kreuter darauf hin, dass allein durch die konsequente Angebotsverfolgung in vielen Unternehmen mit einer bis zu 30 Prozent höheren Abschlussquote zu rechnen sei.

#### **Die Umsatz-Maschine: „Werte führen zu Wert“**

Es gibt Hebelgesetze im Vertrieb, die immer und überall Gültigkeit haben, führte Andreas Buhr, genannt die „Umsatz-Maschine“, in seinem Vortrag aus. Der Vollblutunternehmer, Coach und

Erfolgsbuchautor aus Düsseldorf wurde seinem Ehrentitel gerecht: Buhr hat in den letzten Jahren untersucht, was besonders umsatzstarke Unternehmen auf der ganzen Welt richtig machen, um krisenfest zu bleiben. Dabei hat er eine Reihe von Erfolgsfaktoren gefunden, die er in den Kompetenzbereichen der VertriebsIntelligenz® zusammenfasst. Darunter besonders wichtig: herausragende, werteorientierte Führung. Buhr: „Werte schaffen Wert! Denn es gibt eine erkennbare Verbindung zwischen gelebten Unternehmenswerten und überdurchschnittlichem finanziellem Erfolg, das beweisen mehrere renommierte Studien!“

Seine Systematik werteorientierter Führung mit Verantwortung, Respekt, Integrität, Nachhaltigkeit und Mut nennt Buhr ©lean leadership. Gerade mittelständische Unternehmer haben oft den Mut, Krisen zu schultern und Ideen anzupacken. „Machen statt Meckern“ ist denn auch der Titel des neuen Buches, das Buhr auf dem Tag der Wirtschaft der Presse vorstellte.

### **HighSpeed Business: Das Produkt zum Leuchten bringen**

Mut ist auch eine zentrale Erfordernis, um zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Maßnahmen in der passenden Geschwindigkeit umzusetzen. In seinem Vortrag „Zeit für Neues. Die Kairos Chance – nur der Moment entscheidet“ setzte sich der renommierte Verkaufsexperte Edgar K. Geffroy mit der Gunst des Augenblicks auseinander, die auch in der Krise liegen kann. In Zeiten konjunktureller Turbulenzen seien schon viele Top-Geschäftsmodelle entstanden, weil alle dann bereit seien, neue Wege zu gehen. Sein Ansatz: HighSpeed-Selling – schneller Produkte auf die Straße bringen und schneller eine Strategie umsetzen. Neben dem Außen- und Innendienst ist für Geffroy das Internet mit seiner neuen Geschwindigkeitsebene und gewaltigen Multiplikationsfläche als "dritter Vertriebsweg" die zentrale Herausforderung für Unternehmen: „Die Kunst ist, das Produkt zum Leuchten zu bringen, damit es unter all den Millionen Websites auffällt! Dafür braucht es eine einzigartige Verkaufsstory.“

### **Fernsehcoach Dr. Frädrich: Motivation mit Herz und Köpfchen**

Der auch aus dem Fernsehen bekannte Arzt und Motivationscoach Dr. Stefan Frädrich begeisterte mit seinem sehr lebendigen Vortrag über „Günter, den inneren Schweinehund“. Er gab wichtige und aufschlussreiche Antworten auf die Frage, wie man sich und andere angesichts schwacher Auftragslage und akuter Jobangst motivieren kann. Denn: Angst und Stress motivieren bestenfalls nur kurzfristig. Viel besser klappt es mit den spannenden Erkenntnissen aus Psychologie und Gehirnforschung, die Frädrich auf verständliche und anwendbare Weise präsentierte: Wieso brauchen Menschen Sinn und Ziele? Wie kann man Routinen mit Spaß überwinden? Was geschieht dabei im Gehirn? Wie kann man das tägliche Business als spannendes Abenteuer begreifen? Nach Stefan Frädrichs Vortrag war wirklich jeder in der Halle mit Aha-Erlebnissen, guter Laune und neuer Motivation versorgt!

Vertriebswissen, Strategien und Motivation: die vier Top-Referenten des Tags der Wirtschaft gaben dem interessierten Publikum alles mit, um gerade jetzt so richtig durchzustarten. Machen statt meckern!

### **Rechtfreies Fotomaterial zu den Top-Referenten und dem Tag der Wirtschaft 2009:**

<http://www.text-ur.de/presse-center/download.htm> und [http://www.tdw2009.eu/presse\\_bilder.aspx](http://www.tdw2009.eu/presse_bilder.aspx)

Ansprechpartner für die Presse: text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke, Michele Helene Gurr  
Schanzenstraße 23, 51063 Köln, Tel: 0221 - 95 64 90 570, [redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de), [www.text-ur.de](http://www.text-ur.de)