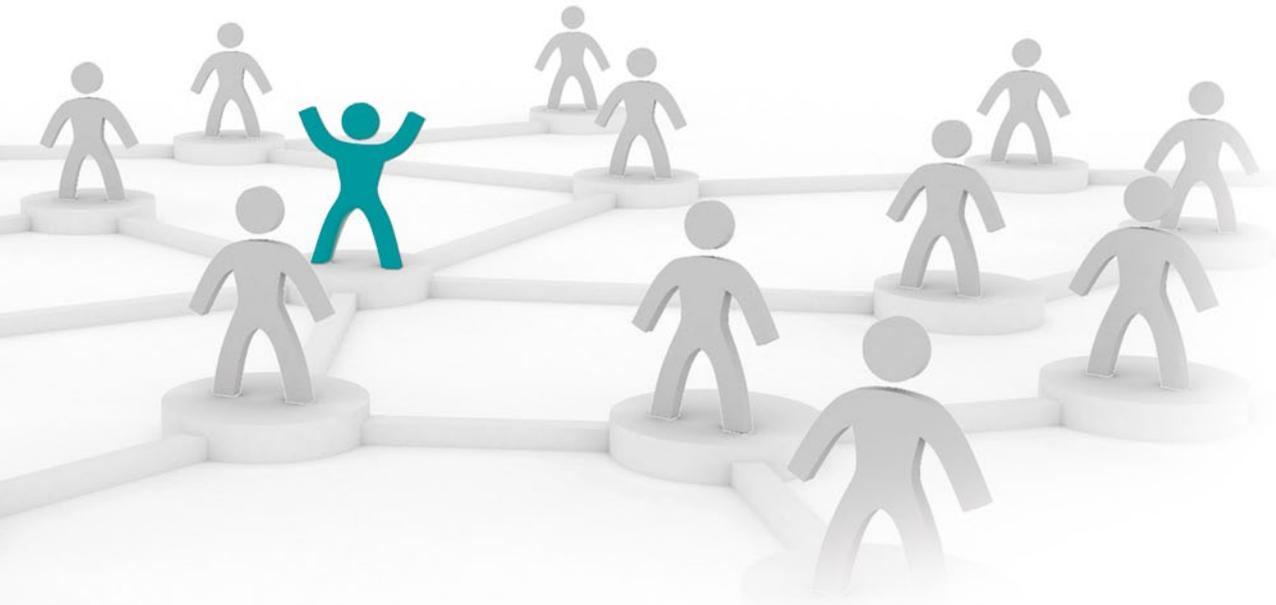


CONSULTING
TRAINING
COACHING



EGON KRÄMER



Spezialist für Vertriebssystematik
Fokus Bauzulieferindustrie

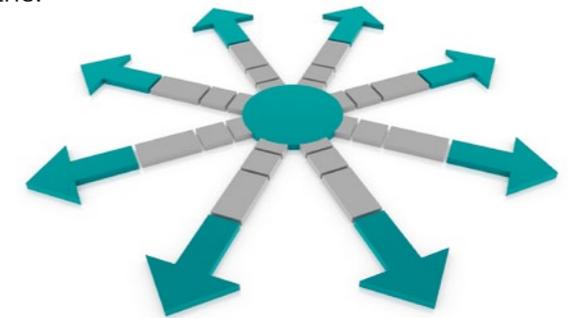
Ihr Vertrieb ist der Kern

Erfolgreiche Unternehmen haben einen effizienten Vertrieb. Das manifestiert sich in optimierten, eigen-dynamischen Prozessen und einem Regelwerk, das auch Geschäftspartner erfolgreicher macht.

Genau hier liegen die größten Wertschöpfungspotenziale. Fundament aller Marktführer ist dieser systemisch perfektionierte Vertriebsprozess. Wer hat zuletzt Ihren Vertriebsapparat als komplexes Ganzes und aus Adlerperspektive betrachtet?

Lesen Sie hier, warum Unternehmen der Bauzulieferindustrie ihre Umsätze in aller Regel nur durch Optimierungsmaßnahmen signifikant steigern können.

Egon Krämer, Spezialist für Vertriebssystematik in der Bauzulieferindustrie.





Was Projektentscheider wirklich bewegt ...

Generalunternehmer

- ▾ Kosten / Wirtschaftlichkeit
- ▾ Leitplanung
- ▾ Prozessoptimierung
- ...

Investor

- Kostenwirtschaftlichkeit
- Nachhaltigkeit
- Corporate Identity
- Energieeffizienz
- Mögliche Umnutzung
- ...

Architekten

- Unikate bauen
- Nutzerfreundlichkeit
- Durchsetzung der HOAI
- Optimierte Ausschreibung
- Regelwerke & Bauvorschriften
- ...

Verarbeiter

- ▾ Auftragsakquise
- ▾ Preis / Leistung
- ▾ Termindruck
- ▾ Kosten- oder Qualitätsführer?
- ▾ Regionalität / Überregionalität
- ...

▸ STRATEGIE
Marketing,
konzeptionelle
Ausrichtung

▸ RECHERCHE
Projektidentifikation
und gezielte
Recherchen

▸ EVALUATION
Projekt- und Daten-
qualifizierung,
operative Planung

▸ STEUERUNG
Vertriebseinheiten,
Wiedervorlagen,
Datensammlung

▸ VORLAGEN
Ausschreibungstexte,
Detaillösungen
und -zeichnungen

▸ PARTNERLISTEN
Verarbeiter- und
Partnerpräferenzen,
Infomanagement

▸ VERGABE
Reglementierung
Schnittstellen,
Kommunikation

▸ BAUBEGLEITUNG
Vertriebssteuerung,
Baustellen-
betreuung

▸ NACHBETREUUNG
Implementierung
klassischer Zyklen
und Intervalle

BACKOFFICE & ORGANISATION

VERTRIEBSEINHEITEN

Die Wertschöpfungskette

ANSTOSS

VORPLANUNG

PLANUNG

AUSSCHREIBUNG

VERGABE

AUSFÜHRUNG

NUTZUNG

Investor

Architekt
Fachplaner

Architekt
GU

Verarbeiter
Architekt

Handel

Verarbeiter
Architekt

Architekt
Bauleitung
Verarbeitung

Facilitymanagement,
Nutzer, Inhaber, Investor,
Gebäudezyklen

Die Leistungsmodule

Stufe eins

- ▶ Perspektivische Analyse Ihres Status Quo
- ▶ Stufenweise Prozessanalyse
- ▶ Erster Maßnahmenkatalog, Projektvision

Stufe zwei

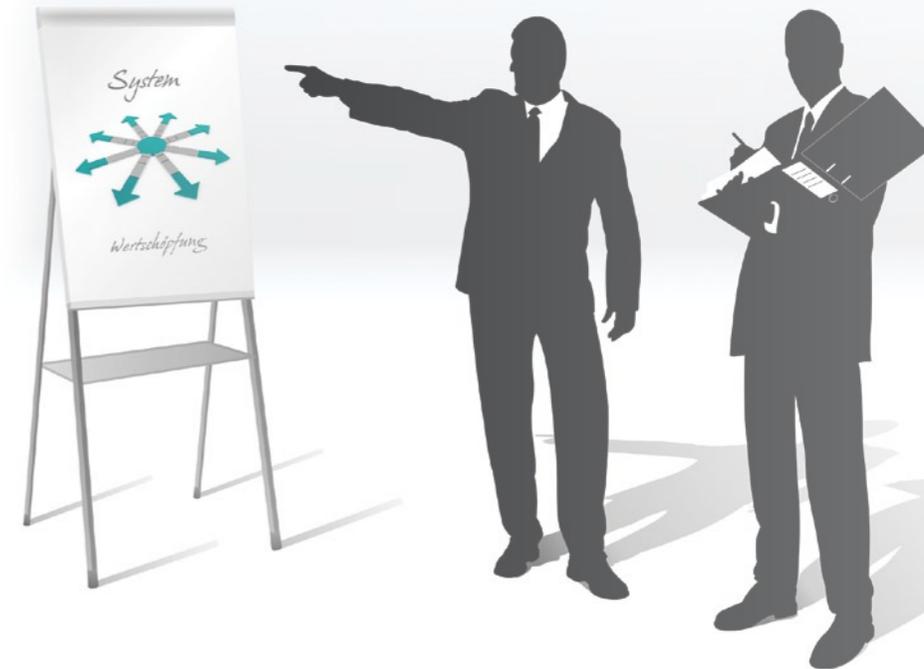
- ▶ Detaillierte, operative Optimierungsplanung
- ▶ Differenzierung in sinnvolle Realisationsmodule
- ▶ Umsetzungsbegleitung und Prozesscoaching

Stufe drei

- ▶ Ausbau oder Neu-Implementierung CRM-Lösung
- ▶ Integration Kommunikationsfluß-Diagramm
- ▶ Schnittstellenoptimierung
- ▶ Vergütungssystem und Zielvereinbarung

Flankierende Leistungen

- ▶ Softwareberatung
- ▶ Systemisches Coaching
- ▶ Schulung und Moderation wo nötig
- ▶ Moderierende Unterstützung der Veränderungsprozesse



Erst wenn ein geschlossenes System eigendynamisch läuft, entfaltet es seine volle Kraft. Egon Krämer

Durchgehende Vertriebsystematik ist ein gigantischer, ungehobener Schatz bei Bauzulieferern. Egon Krämer

Das Informationszeitalter geht zu Ende. Für Unternehmen geht es heute nicht mehr um mangelnde Verfügbarkeit von Informationen.

Vielmehr sind intelligente Erfassung, Zur-Verfügung-Stellung und ständige proaktive Nutzung von Kundendaten erfolgsentscheidend.

Der größte Engpass liegt in der systemischen Regelung aller Vertriebsprozesse. Hier schlummert ein riesiges Wertschöpfungspotenzial.

Künftige Marktführer sind solche Unternehmen, die ihre Daten einer vertriebsorientierten, sich selbst regulierenden Eigendynamik zuführen.

Können Sie sich vorstellen ...

dass eine profunde Außensicht auf Ihren Vertriebsprozess dauerhaftes Wertschöpfungspotenzial freisetzen kann?

Laden Sie mich für einen knappen Projekttag in Ihr Unternehmen ein.

Geben Sie mir die Gelegenheit mit Verantwortlichen aus Ihrem Vertrieb zirka einstündige Gespräche zu führen.

Dann erstelle ich Ihnen einen einfachen, erfolgsorientierten Maßnahmenkatalog mit Zeit-

plan, Wertschöpfungszielen und Projektvision. Profitieren Sie von meiner über 25-jährigen Vertriebserfahrung.

Reden wir mal darüber. Rufen Sie mich an unter Telefon 09721-5336623.

Es grüßt Sie
Egon Krämer





Egon Krämer CONSULTING / TRAINING / COACHING
Spezialist für Vertriebssystematik - Fokus Bauzulieferindustrie
Karl-Götz-Str. 5 ■ 97424 Schweinfurt ■ Telefon 09721 / 533 66 23
Internet www.egon-kraemer.de ■ eMail post@egon-kraemer.de

