

KALKBRENNERs im 1. Quartal 2011

Der aktuelle Aufschwung und der steigende Wohlstand unserer Bevölkerung zeigen es überdeutlich: An Wachstum führt kein Weg vorbei. Mit dem aktuellen KALKBRENNERs verdichten wir für Sie Aktuelles und Wissenswertes zu diesem Thema und wollen Impulse geben. Kurz & knackig, wenn möglich mit Tiefgang.

Viel Spaß und einige Anregungen beim Lesen wünschen Ihnen und Ihrem Team
Christian + Brigitte Kalkbrenner



Von €15 Mio. auf €250 Mio. bis 2014 – Der Bambus-Code® findet den passenden Weg

Das neue Jahr begann mit einem Paukenschlag. Mit der Erstellung des Bambus-Codes® für ein mittelständisches Unternehmen gelang es, gemeinsam mit der Geschäftsleitung neue Wege auf folgenden Gebieten zu entwickeln:

- ☑ Umsatzsteigerung von derzeit €15 Mio. auf €250 Mio. bis zum Jahr 2014. Bis zum Jahr 2020 wird voraussichtlich die €1 Mrd.-Grenze geknackt.
- ☑ Grundstein für eine neue Produktentwicklung, vergleichbar der Erfindung des iPhones.
- ☑ Entdeckung eines unberührten Marktes mit einem Potenzial von €100 Mio.
- ☑ Formulierung eines weltweiten Vertriebs- und Entwicklungsplans bis zum Jahr 2014.
- ☑ Kreation eines deutschen Wortes als internationalen Slogan.
- ☑ Zusammenarbeit mit Lehrinstituten, um wissenschaftlich abgesichert die besseren Produkte zu entwickeln.
- ☑ Mentaler Switch vom Entwicklungsunternehmen zur „Vertriebsmaschine“.
- ☑ Umfangreicher Aktivitätenplan mit ca. 60 Maßnahmen für die Umsetzung.

Diese Ergebnisse wurden klassisch innerhalb von **7 Manntagen in 3 Wochen** erarbeitet.

BAMBUS-CODE®



SWADS – Die stärkste Kennzahl aller Zeiten

SWADS ist die Abkürzung für „*Schneller Wachsen Als Der Schnitt*“. Keine andere Kennzahl sagt mehr über den Erfolg und die Überlebensfähigkeit eines Unternehmens aus. Denn sie erfasst, um wie viel schneller oder langsamer als der Durchschnitt ein Unternehmen über einen 5-Jahreszeitraum wuchs. $SWADS = \text{Mittelwert des Unternehmens} : \text{Mittelwert der Branche}$

Doch diese Kennzahl hat es in sich: während die eigenen Unternehmensdaten hierzu meist auf Knopfdruck zur Verfügung stehen, gestaltet sich die Beschaffung der Daten der Branche oder der Hauptmitbewerber schwierig. Sei es, dass die Daten veraltet sind, die Bezugsgröße unklar ist oder sich das Unternehmen in der Branchenliste seines Verbandes nicht wiederfindet.

Die Verbände sind gefordert, zeitnah passende Daten zu erfragen und aufzubereiten, damit die Mitgliedsunternehmen ihre Wachstumsfähigkeit einschätzen können. Denn überdurchschnittliches Wachstum ist der beste Gradmesser für einen überdurchschnittlichen Nutzenbeitrag.

SWADS > 1



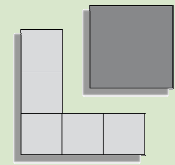
Besser als der Durchschnitt

facebook im Wachstums-Scanner – 7 Elemente, die den Erfolg erklären

600 Mio. Nutzer in 7 Jahren. Ein Firmenwert von \$ 50. Mrd. Der community-Standard weltweit. Das ist der Stoff, aus dem Träume sind. Mit dem Bambus-Code® als Wachstums-Scanner lässt sich auch der Erfolg von facebook ergründen, denn facebook nutzt alle 7 Elemente:

1. **Typologie:** Schnelligkeit, Integrationsfähigkeit, Prozesssicherheit, Innovation in Höchstform.
2. **Marktführung:** facebook benimmt sich wie ein Marktführer, der einen neuen Standard setzt.
3. **Aktionsradius:** sowohl geografisch als auch in den Prozessen und Programmen.
4. **Wachstums-Turbo:** der „Gefällt mir“-Button ist der erste haptische Wachstums-Turbo!
5. **Guerilla-Wachstumsweg:** mit der von Anfang an offenen Plattform werden Kritiker zu Befürwortern und Meinungsführern.
6. **Balance Vertrieb-Technik:** Neben der systematischen Produktpflege setzt facebook seit Anfang an auf Networking par excellence.
7. **Ressourcen:** Kompetenz und Kapital werden gezielt rekrutiert und intelligent verteilt.





KALKBRENNERs im 1. Quartal 2011 – Seite 2 von 2

„Das Prinzip des großen Bruders“ – Ein neuer Guerilla-Wachstumsweg

Große Brüder kümmern sich hilfsbereit und verlässlich um ihre jüngeren Geschwister. Sie nehmen sie zum ersten Mal in die Disco mit, lassen sie auf dem Motorrad mitfahren und sind einfach „cool“, weil sie den Zugang zu anderen Kreisen ermöglichen.

In unserer von Netzwerken geprägten Zeit lässt sich dieser Ansatz auch auf die Unternehmenswelt übertragen. Arbeiten Sie gezielt mit Großen zusammen und nutzen Sie deren Netzwerke und Vertriebsmöglichkeiten. Ob Druckerei, IT-ler, Messebauer, Personal-dienstleister etc., welcher Ihrer großen Kunden oder Lieferanten könnte für Sie als großer Bruder agieren und Sie bei seinen Filialen, Tochterfirmen und Kunden ins Spiel bringen?



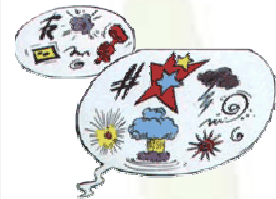
Der Fachhandel – Die Dienstleistungs-Offensive der Hersteller

Keine Frage: der Fachhandel ist bemüht, sein Bestes zu geben. Doch aus Sicht der Hersteller reicht das oft nicht. Die Hersteller haben wenig bis keinen Einfluss darauf, wie stark sich der Fachhandel für das Produkt engagiert. Dem Händler ist es wichtig, das Geschäft zu machen, ob er das Produkt A oder B verkauft, ist für ihn dabei meist zweitrangig.

Wir machen dich noch besser: Nach diesem Prinzip gehen immer mehr Hersteller dazu über, ihrem Fachhandel direkt unter die Arme zu greifen:

- ☑ **Beraterisch:** Wachstum, Logistik, Einkauf und Prozesse.
- ☑ **Marketing:** PR- und Anzeigengutscheine, Hilfe bei Social Media-Aktivitäten und www.
- ☑ **Präsentation:** Empfehlung für die Ladeneinrichtung und die Warenpräsentation.
- ☑ **Verkäuferisch:** Unterlagen, Schulung, E-learning-Programm.
- ☑ **EDV:** Softwareanbindung bei ERP und Hilfestellung bei CRM.

Auf direktem Weg dienen diese Maßnahmen dazu, die Händler fitter zu machen und ihre Geschäfte anzukurbeln. Indirekt und zeitversetzt erwarten die Hersteller dadurch auch eine überproportionale Zunahme des Verkaufs ihrer Produkte. Und diese Rechnung geht auf.



Gut zu wissen – In eigener Sache

- ☑ Mittlerweile erscheint unserer **100. Fachbeitrag**. Ein aktueller Beitrag „*Was Unternehmenler von Eric Clapton lernen können*“ steht zum Download auf unserer Homepage: <http://www.ub-kalkbrenner.de/pressebeitraege/index.php>
- ☑ Beim nächsten Vortrag über den Bambus-Code® begrüßen wir den **1.000** Zuhörer.
- ☑ Erstmals gibt es ein **Interview** mit Christian Kalkbrenner über den Bambus-Code®. <http://www.ub-kalkbrenner.de/>



Schneller Lesen – Besser verstehen – Buchtipp

Lesen ist ein wichtiger Teil unseres Alltags und unserer Freizeit. Manches müssen wir lesen, obwohl es eigentlich wenig Spaß macht. Es wäre schön, wenn das schneller ginge!

Durchschnittsleser bewältigen pro Minute etwa 200 Wörter. Ein Vielfaches davon ist möglich, meint *Wolfgang Schmitz* und erklärt anschaulich, wie es besser geht. Das ganz Thema ist faszinierend zu lesen und erweitert den eigenen Horizont. Sehr empfehlenswert!

>> *Wolfgang Schmitz* – **Schneller Lesen – Besser verstehen**, 5. Auflage 2010, €8,95.



Kontakt

KALKBRENNER-UNTERNEHMENSBERATUNG – Christian und Brigitte Kalkbrenner
Gstäudweg 72 in D-88131 Lindau (B) – Tel. +49/ (0) 83 82-409 301 – Fax +49/ (0) 83 82-409 302
Email: info@ub-kalkbrenner.de – Internet: www.ub-kalkbrenner.de und www.bambus-code.de

KALKBRENNERs ist eine Verdichtung von Informationen und Meinungen zum Thema Wachstum mit dem Anspruch, seinen Leserinnen und Lesern einen Informationsvorsprung zu liefern. Es erscheint quartalsweise als PDF-Datei.

