

## **KALKBRENNERs** im 4. Quartal 2010

*Mit dem aktuellen KALKBRENNERs verdichten wir für Sie wieder Aktuelles und Wissenswertes rund um das Thema Wachstum.*

*Gleichzeitig wünschen wir Ihnen und Ihrem Team ein fröhliches Weihnachtsfest und ein gesundes und erfolgreiches Neues Jahr 2011.*

*Christian + Brigitte Kalkbrenner*



### **Ehrung der Wachstums-Champions am 19. November 2010 in Berlin**

Die Ehrung der Wachstums-Champions fand im Otto Bock Science Center Medizintechnik in Berlin statt. Sie begann mit einer hochinteressanten Führung durch das futuristische Gebäude.

Anschließend wurde das Buch „Die Wachstums-Champions – Made in Germany“ von der Oskar-Patzelt-Stiftung als Mittelstands-Buch 2010 geehrt. In seiner Laudatio betonte Dr. Helfried Schmidt, Vorstand der Stiftung, dass es mit dem Bambus-Code® gelungen sei, ein heuristisches Verfahren zu kreieren, mit dem mittelständische Unternehmen den richtigen Wachstumsweg finden können.

Im zweiten Teil der Ehrung wurden dann 13 Wachstums-Champions geehrt: Für ihre Fähigkeit, über Jahre hinweg schneller zu wachsen als die Branche, ihre Bereitschaft, Einblick in ihr Unternehmen zu geben und auf diese Weise mitzuhelfen, den Bauplan der Wachstums-Champions zu entschlüsseln, erhielten sie den „Bambus-Champion 2010“.

Mehr zur Ehrung: <http://www.wachstums-champions.com/die-ehrung-2010/index.html>



Otto Bock Science Center



Geehrte Wachstums-Champions

### **www.wachstums-champions.com – Das Portal, das allen nützt**

Auch weiterhin wollen wir die Erfolgsbeispiele von Wachstums-Champions aufgreifen, sie näher erläutern und so anderen Unternehmen mutmachende Vorbilder geben. Denn nur Wachstum reduziert dauerhaft die Arbeitslosigkeit und sichert unseren Wohlstand.

Wenn Ihr Unternehmen in den letzten fünf Jahren schneller wuchs als der Schnitt der Branche, können Sie Ihr Erfolgsbeispiel im Portal <http://www.wachstums-champions.com> eintragen. So entsteht eine einmalige, branchenübergreifende Wissenssammlung für den Mittelstand. Zum Lohn gibt es das Signet „Wachstums-Champion“. – Wir helfen Ihnen gerne bei der Eintragung.

Ein Preis und ein Portal, die allen nützen:

So präsentieren Sie Ihr Unternehmen als attraktiven Partner und Arbeitgeber und gleichzeitig können sich andere Unternehmen an Ihrem konkreten Beispiel orientieren. Gemeinsam mit der Oskar-Patzelt-Stiftung vergeben wir dann im Herbst 2011 den „Bambus-Champion“ an ganz besondere Wachstums-Champions.



Das Signet

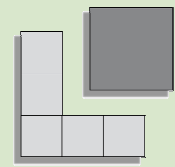
### **Abschwunggefährdet? – 5 Warnsignale, die Sie kennen sollten**

So wohlthuend der momentane Aufschwung ist, er birgt auch die Gefahr der Kurzlebigkeit. Anhand von fünf Anzeichen können Sie und Ihr Team den Gefährdungsgrad erkennen:

1. Das Tagesgeschäft nimmt das Unternehmen voll in Anspruch. Der Freiraum, heute darüber nachzudenken, wie Sie das Geschäft von morgen absichern, kommt zu kurz.
2. Die gute Auftragslage fordert allen einiges ab. Der Ton wird barscher. Die Fehlerhäufigkeit steigt. Das einst so tragende Wir-Gefühl bröckelt.
3. Die Neukundengewinnung läuft auf Sparflamme.
4. Die Marktbearbeitung erfolgt „as usual“. Es werden weder neue Wege zum Kunden ausprobiert noch neue Segmente in Angriff genommen.
5. Keine neuen Projekte: sowohl Neuerungen an Produkt und Dienstleistung als auch an den betrieblichen Prozessen liegen auftragsbedingt auf Eis.

Mit dem Bambus-Code® verlängern wir Ihren Aufschwung. Sprechen Sie mit uns.





## KALKBRENNERs im 4. Quartal 2010 – Seite 2 von 2

### Die Zauberformel für die Vertriebsprofessionalisierung

Wie häufig in den besseren Zeiten ist der Verkauf momentan stärker damit beschäftigt, Aufträge abzuholen als den Nährboden für Neugeschäft vorzubereiten. Für Unternehmen, die die Neukundengewinnung nicht vernachlässigen wollen, sei hier die Zauberformel vorgestellt, die einen gesunden und anhaltenden Mittelweg im Wachstum aufzeigt:

1. Das Wachstum resultiert zu 60% aus Stammkunden und zu 40% aus Neukunden.
2. Die dabei verkauften Problemlösungen sind zu 60% vorhanden und zu 40% neu.

Unterstützung holt sich der Verkauf dabei von einem CRM-System. Erst mit ihm sind über einen längeren Zeitraum hinweg statistische Auswertungen möglich. Welches Kundensegment bestellt was in welchem Umfang? Wie verteilt sich bei den einzelnen Angeboten das Verhältnis von Absagen zu Aufträgen? Bei welchen Angebotskombinationen ist der Erfolg am höchsten?

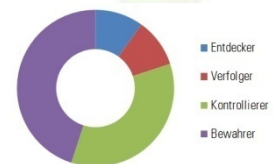
Mit diesen Themen und Fragen professionalisieren wir Ihren Vertrieb rasch und effektiv.



### Limbsich betrachtet – Uns gehen die Ideen aus

Die Neurowissenschaftler stimmen darin überein, dass sich Menschen in ihrem Verhalten in mindestens vier verschiedene Kategorien einteilen lassen und sich die Ausprägungen mit zunehmendem Alter verschieben.

- **Abenteurer/ Entdecker:** ca. 10%. Der Anteil nimmt mit zunehmendem Alter ab.
- **Umsetzer/ Verfolger:** ca. 10%. Der Anteil nimmt mit zunehmendem Alter ab.
- **Analytiker/ Kontrollierer:** ca. 35%. Der Anteil nimmt mit zunehmendem Alter zu.
- **Bewahrer/ Fürsorger:** ca. 45%. Der Anteil nimmt mit zunehmendem Alter zu.



Demographisch werden wir also zu harmonischen Verwaltern, die nichts mehr bewegen. Wie reagieren Bildungseinrichtungen und betriebliche PE-Programme auf diese Herausforderung?

### Wachstumsbremse ERP

Selten schieben Unternehmen ein Thema so lange vor sich her wie die Neuanschaffung der ERP-Software. Das Durchschnittsalter beträgt 8 Jahre, viele Systeme sind 12 bis 15 Jahre alt. An den Schnittstellen müssen Daten doppelt eingegeben werden, zahlreiche Auswertungen können nur manuell erfolgen und der Verkauf ist in den Prozess der Auftragsbearbeitung gar nicht eingebunden. Bereits 2007 bezifferte die Beratung A.T. Kearney den dadurch verursachten Wachstums-Ausfall für Deutschland mit 6%.



### Hintern Hoch - Buchtipp nicht nur für Führungskräfte

„Ich würde ja gerne, aber...“ Wer wissen möchte, warum sich manche Menschen so wenig zutrauen, und sie fördern will, sich mehr zuzutrauen, dem sei dieses Buch empfohlen. Inhaltlich anschaulich und leicht verständlich, mit einem Augenzwinkern versehen, lässt die Autorin ihre Hauptdarsteller „Schweinehund“ und „Trüffelschwein“ antreten.

Manches ist bekannt, vieles erscheint aus einem anderen Blickwinkel in einem neuen Zusammenhang. So manche tiefgründige Formulierung, im leichten Kleid, gibt dem Buch eine ganz besondere Note.

>>> Karin Lohner – **Hintern hoch und rein ins wahre Leben**, 2010, €16,99



### 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](mailto:info@ub-kalkbrenner.de) – Internet: [www.ub-kalkbrenner.de](http://www.ub-kalkbrenner.de) und [www.bambus-code.de](http://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.

