

newsletter 04/02

Kommentar

Willkommen zur ersten Ausgabe des set marks newsletter. Ab sofort informieren wir vierteljährlich alle set marks Partner und Freunde über neue Entwicklungen, Wissenswertes und Aktuelles aus unserem Haus. •

Life Cycle-Spezialist

Set marks business development tut genau das, was der Name sagt: das Geschäft von klein- und mittelständischen Unternehmen im B2B Markt entwickeln. Praxisnah und umsetzungsstark verhelfen zur nächsten Erfolgsstufe. Unsere Tätigkeitsbereiche gliedern sich in die 3 Unternehmensphasen:

- Seed / Start-up
- Wachstum
- Desinvestition.

Unsere Kernthemen sind:

- Markteintritt für neue Produkte und Dienstleistungen
- Diversifikation des Leistungsspektrums horizontal und vertikal zur Wertschöpfungskette
- Internationalisierung
- Unternehmensfinanzierung
- Unternehmensnachfolge, MBO's, MBI's •

Partner der IHK

Als Coaching Partner der IHK kann set marks Existenzgründern wirkungsvoll beim Einstieg in die Selbständigkeit unterstützen. Entgegen dem allgemeinen Trend konnten wir jüngst einem Existenzgründer im Logistikbereich erfolgreich bei der Finanzierung von seinem Betrieb helfen.

Voraussetzung für diese Fördermaßnahme des Freistaats Bayern ist, dass der Gründer sich zum ersten Mal selbständig gemacht hat und mit seinem Geschäft noch nicht länger als 3 Jahre auf dem Markt ist. •

Marktthermometer



Wissen wie der Markt ein Produkt annimmt ohne hohe Vertriebskosten - das ist der Hintergrund des neuesten Produktes von set marks. Das Marktthermometer ist ein Komplettpaket und besteht aus den 3 Teilen Marktanalyse, Tele-Sales und Beratung. Das Marktthermometer testet ob ein Markt reif für ein Produkt / eine Dienstleistung ist und bereitet in diesem Fall bereits die ersten Vertriebstermine vor.

In kurzer Zeit und mit geringem Kostenaufwand erhält der Kunde qualifizierte Auskunft

- wie am schnellsten eine flächendeckende Marktddeckung erreicht werden kann
- wie und warum ein Produkt geändert werden muss
- warum die Marktchancen eines Produktes derzeit nicht gegeben sind. •

Kunden gewinnen im Ausland – wie macht man's richtig

Hans Knürr, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Knürr AG, konnte von set marks als Hauptreferent für diese Veranstaltung der Wirtschaftsunioren München am 31.10.2002 in den Räumlichkeiten der IHK für München und Oberbayern gewonnen werden.

Die Knürr AG, 1931 gegründet, wurde ab 1959 unter Hans Knürr jun. zu einem mittlerweile in 35 Ländern der Welt vertretenen Konzern ausgebaut. Zum Zeitpunkt des Verkaufs durch Hans Knürr im Jahre 2000 erwirtschafteten ca. 1.150 Mitarbeiter einen Konzernumsatz von etwa 150 Mio. EUR.

Die Veranstaltung wurde maßgeblich von set marks organisiert und moderiert. Herr Knürr

vermittelte in praxisnaher und unterhaltsamer Form, worauf man achten sollte und welche Tücken einem selbst bei bester Planung widerfahren können. Zusammengefasst lässt sich sagen, dass die große Unbekannte in diesem Planspiel die Komponente Mensch ist. •

Was haben Liquidität und Sauerstoff gemeinsam?

„Liquidität ist für ein Unternehmen das, was für den Menschen der Sauerstoff ist. Ohne geht es einfach nicht.“ So wurde Andreas Strunz, Partner von set marks, in Impulse Online zitiert.

Obwohl Illiquidität schnell das Aus für ein Unternehmen bedeuten kann, messen viele kleine und mittlere Unternehmen dem Liquiditätsmanagement keine oder eine zu geringe Bedeutung bei. Bei einer Untersuchung der Fachhochschule Merseburg kam heraus, dass keiner der befragten Firmenchefs die Liquidität seines Unternehmens regelmäßig plant. Jeder zweite tut dies nur, wenn er von der Bank dazu aufgefordert wird. Um un schönen Überraschungen vorzubeugen, ist kontinuierliches Liquiditätsmanagement, also Liquiditätsplanung, -steuerung und -kontrolle ein unbedingtes Muss für jeden Unternehmer.

Weitere Informationen erhalten Sie im Artikel „So bekommen Sie Ihre Finanzen in den Griff“ bei Impulse Online unter: <http://www.impulse.de/the/fin/175743.html> •

Feedback

Feedback und Anregungen zum set marks newsletter nehmen wir gerne entgegen unter feedback@setmarks.de.

newsletter abbestellen: feedback@setmarks.de