

## newsletter 04/02

### **Unternehmensgründung:**

Mit Turbospeed in den Markt

### **Holzhaus auf dem Vormarsch:**

Neuorganisation des Vertriebs

### **Persönlich, kompetent, aktive Hilfe:**

Ergebnisse der set marks Kundenumfrage

### **NEU - Zusatzservice:**

set marks bietet Buchhaltungsservice an

### **Runder Tisch:**

KfW und IHK laden set marks ein

### **Unternehmensgründung**

Einen Schnellstart in Sachen Markteinstieg legten zwei Jungunternehmer aus dem Raum München mit ihrem Unternehmen für Textilindividualisierung und textiler Kommunikation hin. Als Existenzgründungs-Coaching geplant, wandelte sich das Projekt innerhalb von nur zwei Monaten in ein klassisches Business Development Projekt. Die Bildung einer Holding zur Internationalisierung des Geschäfts ist bereits in Planung.

Drei wesentliche Schritte sind nach Meinung der beiden Unternehmensgründer für ihren Erfolg verantwortlich: 1. Erfüllen der eigenen hohen Qualitätsansprüche sowohl, was Ware, Service und eigene Arbeitsweise anbelangt 2. Geschick beim Aufbau von den „richtigen“ Kontakten in allen Bereichen und 3. Inanspruchnahme von externem Know-how, wo es intern (noch) nicht vorhanden ist. In diesem Sinne freuen wir uns auch auf die sicher ebenso erfolgreiche weitere Zusammenarbeit. •

### **Holzhaus auf dem Vormarsch**

Ein gutes Trend-Produkt verkauft sich von selbst? Fast! Ein Vertreter von qualitativ hochwertigen Holzhäusern hat die Erfahrung gemacht, dass sein Produkt sich gut durch Mund-zu-Mund-Propaganda verbreiten lässt, dies aber strukturierte und zielkundenorientierte Marketing- und Vertriebsarbeit nicht ersetzen kann. Die Umstrukturierung in der Geschäftsführung nutzte er dazu, eben diese Strukturen einzuführen. Nach nur fünf Monaten ist dieser umfassende Prozess nun erfolgreich abgeschlossen und der Ausbau des Vertriebes auf der neuen Basis hat bereits begonnen. Die wesentlichen Kernelemente wie die Leistungsverfolgung auf Basis von Mikromarketing-Daten, die genaue Definition der Zielkunden und des USP sowie die Abstimmung der Kommunikationsinstrumente und Verkaufsunterstützungsmaßnahmen auf die neue Ausrichtung lassen noch in diesem Jahr signifikante Wachstumsergebnisse erwarten. Das Projekt wurde im Coaching-Verfahren durchgeführt. Besonders positiv bewertete der Geschäftsführer an dieser

Vorgehensweise dass alle Maßnahmen individuell, und ganz auf seine persönlichen Bedürfnisse sowohl in zeitlicher wie in finanzieller Hinsicht abgestimmt waren. •

### **Persönlich, kompetent, aktive Hilfe**

Ziel jedes Dienstleisters sollte es sein, seine Leistungen zu überprüfen, um bereits Positives zu verstärken und Negatives zu minimieren. Und wer könnte das besser beurteilen als die Kunden selbst? Das Feedback der set marks Kunden zu den set marks Leistungen war höchst erfreulich. Übereinstimmend gaben sie an, dass ihnen besonders die individuelle Betreuung gefällt, die sich jederzeit auf die aktuellen Belange des Kunden einstellt. Weiter wurden die fachlich kompetente, strukturierte und ziel- und umsetzungsorientierte Vorgehensweise hervorgehoben. Seitens der Kunden wurde angeregt den Bekanntheitsgrad von set marks zu erhöhen. Wir bedanken uns herzlich für diese tolle Bewertung und arbeiten an unserem Bekanntheitsgrad. •

### **NEU – Zusatzservice**

Im Laufe der Kundenbetreuung hat sich das Thema Finanzen als Achillesferse bei vielen unserer Kunden heraus gestellt. Um aktiv mit den eigenen Zahlen und dem Liquiditätsmanagement umgehen zu können hat set marks angeboten die Buchhaltung aufzuarbeiten. Diese Arbeit ist so gut angekommen, dass einige Kunden beschlossen die Buchhaltung bei set marks auszulagern. Wir freuen uns Ihnen allen diesen Service neu anbieten zu können. Für nähere Informationen wenden Sie sich bitte an René Thiem unter 089 / 242 100 – 28 oder per Mail an [Rene.Thiem@setmarks.de](mailto:Rene.Thiem@setmarks.de). •

### **Runder Tisch**

Bereits mehrfach haben wir über die gute Zusammenarbeit mit der IHK berichtet. Jetzt sind wir von der IHK und der KfW eingeladen worden, uns an dem Projekt „Runder Tisch“ zu beteiligen. Diese Einladung sehen wir auch als Honorierung unserer guten Leistungen.

Bei dem Projekt „Runder Tisch“ geht es darum in Not geratene Unternehmen fast zum Nulltarif mit Bei der Sanierung bzw. dem Turn-Around zu helfen. •

### **Feedback**

Feedback und Anregungen zum set marks newsletter nehmen wir gerne entgegen unter [feedback@setmarks.de](mailto:feedback@setmarks.de). •

newsletter abbestellen im Internet unter <http://www.setmarks.de/de/download.php> •