

Grißmer + Partner

Erfolge im Handel sind planbar

Die EKS-Strategie starker Handelsbetriebe



Grißmer + Partner



**Unternehmensberatung/–entwicklung für
Handelsunternehmen**

Spezialisierung auf die Beratungsmodule:

Umsatz- und Ertragssteigerung durch
Strategieberatung zum (Nischen) Marktführer
auf Basis der EKS-Strategie



Grißmer + Partner

- Coaching für UnternehmerInnen und Führungskräfte
- Trainings zur Steigerung der Effektivität und Effizienz aller im Unternehmen tätigen Menschen
- Betreuung und Entwicklung von Familienunternehmen
- Begleitung und Durchführung von Unternehmensverkäufen/-übergaben
- Partnerschaften mit Spezialisten bei steuerlichen/ rechtlichen Fragen, Ladenbau, Warenplatzierung, Werbung etc.



Kernkompetenzen

Praxisnähe → Effektivität

Empathie → dauerhafte Beziehungen

Umsetzungsbegleitung → Verbindlichkeit und Nachhaltigkeit



Zitat

Der Markt ist so groß,
wie die Anzahl unserer Ideen!

Albert Einstein



Erfolgsbeispiele

Er weiß, was Männer wollen: Claus Burchard im Kreise seiner Anzüge



Beispiel



Chef im Einsatz: Edeka-Kaufmann Dieter Hieber beantwortet die Fragen einer Kundin



Beispiel



Schuhhaus
Müller
In Meßkirch



Zukunftsmanagement

- heute wichtiger denn je

Was unterscheidet durchschnittliche Unternehmen
Von überdurchschnittlich erfolgreichen Unternehmen?

Lassen Sie sich überraschen!



Zukunftschancen erkennen – früher!



Quer Denken



Über den Tellerrand hinaus sehen: Quer-Denken



Zitat

Sie sollten nicht darüber nachdenken,
wie Sie Ihren Erfolg steigern,
sondern was Sie tun müssen,
um den Erfolg Ihrer Kunden zu steigern.

Edgar Geffroy



EKS-Strategie[®]

– Erfolg durch Spezialisierung

Erfolg haben Sie immer dann,
Wenn Sie einer klar definierten Zielgruppe, d. h. Menschen mit
gleichen

- Wünschen
- Bedürfnissen
- Erwartungen
- Problemstellungen

einen spürbaren zwingenden und/oder zusätzlichen,
emotionalen Nutzen bieten

Sowie



EKS-Strategie[®]

– Erfolg durch Spezialisierung

**Sowie dies in Abhebung
zu Ihren Mitbewerbern
verdeutlichen !!!**



EKS Strategie

Prinzipien der EKS

1. Konzentration statt Verzettelung



2. Der kybernetisch wirkungsvollste Punkt



3. Der Minimumfaktor:
Engpaß



4. Nutzenorientierung statt Gewinn-
maximierung



EKS[®]
DIE STRATEGIE



Begriffsdefinition

Was ist Strategie?

Die Lehre davon,
wie und wofür man seine Kräfte einsetzt,
d. h. mit den vorhandenen Mitteln und Maßnahmen
die definierten Ziele erreichen.



EKS Strategie

EKS Strategie

Strategie = Erfolg



Eine Verbesserung der Strategie hat eine automatische, ganzheitliche Wirkung.

EKS
DIE STRATEGIE



EKS Strategie

EKS Strategie

Erfolgs-Spirale



Wer seine Kräfte konzentriert und sich spezialisiert,
löst eine Erfolgsspirale aus.

EKS[®]
DIE STRATEGIE

Das ist die Erfolgsspirale - © Manager Verlag, Offenbach, Frankfurt, Folie 8



Spezialisierung macht erfolgreich

- Zum Beispiel beim Sport
- Zum Beispiel bei der persönlichen Entwicklung
- Zum Beispiel bei der Unternehmensstrategie



Nutzen vor Gewinnmaximierung

- Gewinn ist nicht primäres Ziel, sondern Abfallprodukt unternehmerischen Handelns
- Reine Zahlen-Orientierung wirkt häufig destruktiv (Sanierung über Kosten statt über Attraktivität)
- Nutzenorientierung öffnet den Geist für innovative und kreative Problemlösungen
- Primat des Nutzens endet in der Selbstausbeutung – Geben und Nehmen müssen immer im guten Verhältnis zu einander stehen
- Nutzen-Orientierung setzt höher entwickeltes Wertesystem voraus



Das 7-Phasen Modell

Phase 1a: Ist-Situation			Phase 1b: Spezielle Stärken / Wettbewerbsvorteile		
Unternehmens-/ Abteilungsdaten		Basisfähigkeiten (z.B.: Sortimentskonzept, Preispolitik, Werbung, Service, Beratungsqualität)	Bewertung wie weit erfüllt? <small>0 25 50 75 100</small>		Bewertung Wo Spitze? <small>1 2 3 4 5</small>
Umsatz:		Sortimentskonzept
MA-Zahl:		Verkaufsteam
Zielgruppe:		Preispolitik
Warengruppen:		Servicequalität
		Warenplatzierung/ präsentation
		unternehmerische Dualität / Führung
Mitwerberanalyse: Wichtigste Mitbewerber			Bewertung - im Vergleich zu uns - aus Sicht des Kunden		
Name des Mitbewerbers		Stärken			
1.				
2.				
3.				
				
				
Name des Mitbewerbers		Schwächen	Bewertung		
1.				
2.				
3.				
				
				
Erfolgsversprechendste Stärken:					



EKS-Phase 2

Das erfolgversprechendste Spezialgebiet

Wir haben zu viele ähnliche Firmen,
Die ähnliche Mitarbeiter beschäftigen
Mit einer ähnlichen Ausbildung,
Die ähnliche Arbeiten durchführen

Sie haben ähnliche Ideen und produzieren
Ähnliche Dinge zu ähnlichen Preisen in
Ähnlicher Qualität

Wenn sie dazugehören, werden sie es zukünftig schwer haben!



Generelle Spezialisierungsmöglichkeiten

Primärspezialisierung –

auf Produkte, Rohstoffe oder Techniken / Methoden

Beispiele: Britta Wasserfilter

Problemspezialisierung –

auf bestimmte Probleme oder Bedürfnisse

Beispiele

Winterhalter Gastronom GmbH

miniBagno

Zielgruppenspezialisierung –

auf Menschen mit gleichen Merkmalen/Bedürfnissen

Beispiele: MLP AG

Ulla Popken

Stadthotel Lünen



EKS-Phase 3

Zielgruppenanalyse

Zielgruppen = Menschen mit gleichen Problemen Wünschen, Bedürfnissen

Die ideale Zielgruppe

- ♦ Möglichst homogene Probleme
- ♦ Zahlungsbereitschaft / Nachfrage
- ♦ Entspricht den speziellen Stärken
- ♦ Ist den Kapazitäten angemessen
- ♦ Gute Verbindungen und Emotionen



EKS-Phase 4

Engpass/Problemanalyse

- Unternehmen müssen Probleme lösen
- Probleme suchen = Umsatzchancen erhöhen
 - Je mehr Probleme, desto besser
 - Unterschiedliche Probleme = unterschiedliche Zahlungsbereitschaft
 - Genaues Zielen – große Wirkung



EKS-Phase 5

Innovation

- (fast) alle Leistungen müssen permanent verbessert werden
- Nur engpass- und problemorientiert innovieren
- Ausschließlich an tatsächlichen Zielgruppenbedürfnissen orientieren (keine Zwangsbeglückung)
- Ideale Lösung formulieren – Abgleich mit Stärkenprofil – Engpässe (= Schwächen) ermitteln



Ihr Unternehmenserfolg

Ihr persönlicher und unternehmersicher Erfolg ist vorprogrammiert

Firmenkonjunktur bedeutet: sehr guten materiellen und immateriellen Erfolg

Durch den Einsatz praxiserprobter Arbeitsmethodik, Routinen und Rituale mehr Freiräume für Familie, Urlaub, Gesundheit, Hobby, etc.

Einfach den Wettlauf um die Zukunft gewinnen



Wer aufgehört hat
besser zu werden,
hat aufgehört
gut zu sein

Handeln Sie – Jetzt!



Grißmer + Partner



**Als Ihren Strategie Berater empfehle ich
Ihnen ganz klar**

**Grißmer + Partner
Unternehmensentwicklung**
www.grissmer-partner.de

