

Video erstellen – Unternehmens-Wachstum

📅 Veröffentlicht am 21.07.17 (<http://ac.aktiv-netz.de/video-erstellen-unternehmens-wachstum/>) 👤 jvo52
(<http://ac.aktiv-netz.de/author/jvo52/>)

📁 Veröffentlicht in EBC-Mentoring (<http://ac.aktiv-netz.de/category/projekte/ebc-mentoring/>), Marketing
Bekanntmachung (<http://ac.aktiv-netz.de/category/marketing/marketing-bekanntmachung/>)

Titel: Unternehmens-Wachstum – schneller als der Wettbewerb

[analog der Vorlage trainer.camp von Martin Weiss]

Seite unter <http://unternehmens-wachstum.de/schneller-als-der-wettbewerb> (<http://unternehmens-wachstum.de>) Ordner: [schneller-als-der-wettbewerb](http://unternehmens-wachstum.de) (<http://unternehmens-wachstum.de>) [index.html](#)

Weiterleitung nach <http://wachstumsturbo.de/schneller-als-der-wettbewerb>

Einrichtung der Seite mit Video wie von Daniel: <http://weinstock-university.com/powermindselling-fblive/> (<http://weinstock-university.com/powermindselling-fblive/>) + <http://www.powermind-selling.de/> (<http://www.powermind-selling.de/>)

1 Willkommen

Herzlich willkommen zu meinem Vortrag über Unternehmens-Wachstum – schneller als der Wettbewerb!

Es geht um zukunftssicheres Unternehmens-Wachstum in diesen Zeiten der totalen Veränderungen – aber auch und eigentlich vor allen Dingen um das, was jede Unternehmerin, jeder Unternehmer erreichen will: es geht um profitable Gewinne!

Die AktivStrategie – übrigens eine der modernsten Nischenstrategien unserer Zeit – verschafft Ihrem Unternehmen diesen Wachstumsschub – und dies schneller als der Wettbewerb es überhaupt ahnt.

Nun, wie geht das und wie erreiche ich überhaupt Unternehmens-Wachstum in dieser schnelllebigen Zeit der wirklich epochalen Veränderungen – man spricht nicht von einer Revolution sondern man spricht sogar von einer gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Evolution. Die Frage, die sich immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer stellen, ist also – wie erreiche ich nachhaltiges und vor allem zukunftssicheres Unternehmens-Wachstum?

Und jetzt will ich mich auch noch wirklich weit aus dem Fenster lehnen und stelle dazu mit der AktivStrategie unverschämt profitable Gewinne und das auch noch gepaart mit mehr Spass am

Unternehmertum in Aussicht
AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>)

2 Einleitung

Warum habe ich diese AktivStrategie entwickelt – nun ganz einfach, ich glaube, dass wir heute in einer anderen Zeit leben, ich glaube, dass wir heute nicht mehr mit den alten Methoden und Unternehmensstrategien Erfolg haben können. Wir haben uns komplett verändert, unsere Gesellschaft hat sich komplett verändert, unsere Kunden haben sich komplett verändert und unser Unternehmen hat sich auch komplett verändert. Die Art wie unsere Kunden denken und wie unsere Kunden Entscheidungen treffen hat sich komplett verändert.

Und wenn wir wissen, dass sich sowohl die Entscheidungsfindung unserer Kunden verändert hat, aber auch mit der Digitalisierung ganze Geschäftsfelder sich verändern, ja dann können wir doch nicht glauben, dass wir mit den alten Strategien heute noch erfolgreich sein können – oder.

Und genau das ist doch der Punkt – lassen Sie uns in die richtige Richtung gehen, lassen Sie uns neue Strategien anwenden und damit nachhaltiges und zukunftssicheres Unternehmens-Wachstum schaffen.

Wenn wir in diesen Zeiten der Schnellebigkeit, der Digitalisierung, der Globalisierung usw. mithalten wollen und trotz dieser epochalen Herausforderungen sogar noch Unternehmens-Wachstum hinbekommen wollen, ja dann müssen wir doch etwas anders tun – Sie kennen den Spruch von Albert Einstein „Die reinste Form des *Wahnsinns* ist es, alles beim Alten zu lassen und gleichzeitig zu hoffen, dass sich etwas ändert.“ – nun wenn sich unsere ganze Umwelt, unsere Lieferanten, unsere Mitarbeiter und vor allem unsere Kunden sich verändern – ja dann müssen wir doch auch unsere Unternehmenstrategie verändern – oder meinen Sie nicht?

Übrigens – unsere 1.500 Hidden Champions allein hier in Deutschland – die unbekanntesten Weltmarktführer – machen es uns tagtäglich vor. Aus deren absolutes Erfolgskonzept habe ich mir auch die AktivStrategie abgeguckt und entwickelt.

Kurz zu meiner Person, ich bin Betriebswirt, war jahrelang Siemens-Manager, hatte dann einige KMU's aufgebaut und bin seit 2001 zuerst als Unternehmensberater, heute als Business-Coach und Mentor tätig. Ich bin von vielen öffentlichen Förderinstitutionen wie Bundesamt für Aussenwirtschaft, bekannt auch kurz als BAFA, von der KfW, hier in NRW von der NRW-Bank, BPW, GIB und andere qualitätszertifiziert und akkreditiert. In einem der grössten Businessplanwettbewerbe bin ich ehrenamtlich als Gutachter, Mentor und Coach tätig und bin Autor des Buches „Mein Unternehmen ist einzigartig“

3 Würdigung/Dank/Aufmuntern

Ich habe die AktivStrategie entwickelt, weil – wir alle spüren doch, der mächtige Wandel der Zeit ist unaufhaltsam und auch nicht mehr umzukehren. Und für die grossen epochalen Unternehmens-Herausforderungen wie die Digitalisierung, die Globalisierung, die Finanzkrise, die Neuen Medien usw. usw., die alles + alles immer schneller und schneller verändern, um diese zu meistern und zu bewältigen, dafür habe ich die AktivStrategie für erfolgsorientierte Unternehmen entwickelt.

4 Was bringt es / Glaubwürdigkeit

Ich stelle mal ganz unverschämt die These auf, dass 80 % der KMU's gar keine richtige Strategie haben

Es stellt sich also die Frage: Warum überhaupt eine Strategie – nun

mit einer konsequenten und fokussierten Nischenstrategie können Sie nicht nur diese epochalen Veränderungen bewältigen – sie bringt zudem zugleich mit, dass Sie Zeit, Kosten und Ressourcen sparen, weil genau dafür wurde die Strategie seinerzeit von den Feldherren erfunden.

Sie werden sich nachher verwundert die Augen reiben, wie einfach das eigentlich geht. Ist aber auch einleuchtend, wenn ich mich auf ein Ding fokussiere, kann ich 100 andere Dinge einfach beiseite lassen und ich habe unser Problem mit der Verzettelung auch gleich mitgehoben. Eigentlich ist es ganz einfach, wenn man weiss wie es geht. Am Ende dieses Vortrages wird Ihnen das ganz klar geworden sein und Sie werden in der Lage sein, Ihr Unternehmen ebenfalls fit für die Zukunft zu machen.

5 Probleme / allergrösstes Problem

Vielen von uns Unternehmern läuft doch tagein tagaus die Zeit immer davon, der Stress in dieser schnelllebigen Zeit wird grösser + grösser, der Verdrängungswettbewerb als auch der Preiskampf nimmt immer mehr zu und in letzter Zeit kann man zudem beobachten, wie die Kundenloyalität immer mehr abnimmt. Bei Internet-Vergleichsportalen entscheidet dann letztendlich nur noch der Preis.

Kurze Frage: würden Sie mir zustimmen, wenn man diese Vergleichbarkeit verlieren würde, dass man dann damit auch aus dem Preiskampf heraus kommt? D.h. also – Sie müssen Einzigartigkeit gewinnen – aber dazu später.

Das allergrösste Problem können wir aber gar nicht so richtig fassen – es ist nur irgendwie so ein ganz komisches Gefühl, welches ab und zu mal richtig Bauchschmerzen verursacht – und zwar die Zukunftssicherheit unseres Unternehmens.

Beispiel Digitalisierung: Mit der Digitalisierung gehen die Grenzkosten auf nahezu NULL !

Auf dem Cloud-Unternehmertag mahnte Karl Heinz Lang noch einmal eindringlichst, dass die digitale Transformation bereits in 3 bis 15 Jahren gravierende Auswirkungen auf unsere Gesellschaft und vor allem auf unsere Unternehmen haben wird. Sein Credo ist:

- alles was sich digitalisieren lässt, wird auch digitalisiert
- alles was vernetzt werden kann, wird auch vernetzt
- alles was automatisiert werden kann wird auch automatisiert

Bestes Beispiel ist das Buch: während man beim Buch Rohstoffe wie Papier benötigt und bei jedem einzelnen Buch Druck- + Herstellkosten anfallen, dematerialisiert sich plötzlich alles bei einem Ebook.

Einmal erstellt kann es ohne irgendwelche Kosten vervielfältigt und geteilt werden.

AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>)

Ein weiteres Beispiel ist der Autoschlüssel. Während in der Vergangenheit Stahl, Plastik, Elektronik als Grundstoffe benötigt wird und für jeden Autoschlüssel Herstellkosten bei der Metallbearbeitung, beim Kunststoff-Spritzguss, bei der Elektronik-Herstellung, beim Zusammenbau, bei der Logistik usw. usw. anfallen – ist bei den zukünftigen Schlüsseln lediglich nur noch eine einmal programmierte gesicherte Software für das Smartphone erforderlich. Danach kann diese Software quasi ohne Kosten grenzenlos übertragen und geteilt werden.

Amazon hat es schon vor Jahren ganz deutlich vorgemacht – plötzlich gerieten unsere ganzen Buchhändler, die sich eigentlich hinter der deutschen Preisbindung recht sicher fühlten, in Existenznot. Wie viele Buchläden gibt es heute noch in Ihrer Stadt? Ich denke, dies ist ein sehr deutliches Beispiel. Und jetzt hat Amazon zum Angriff auf den gesamten Handel geblasen – was meinen Sie, wie das in 3 Jahren aussieht?

AirBnB hat mehr Übernachtungsbuchungen als alle grossen Hotelketten zusammen – und das weltweit und ohne ein einziges eigenes Zimmer zu haben!

Das Internet macht so etwas möglich. Uber revolutioniert das Taxigewerbe. Google, Facebook, Twitter etc. haben das Werbe- und Marketinggeschäft revolutioniert.

Oder der 3-D-Druck! Sämtliche Hersteller, Produzenten, aber auch die gesamte Logistik werden wegrationalisiert – indem sekundenschnell mit einem einzigen Datenfile, der per Internet zu einem 3-D-Drucker gesendet wird, das Produkt direkt beim Kunden „ausgedruckt“ bzw. hergestellt wird.

Aber auch der Dienstleistungsbereich bleibt nicht von der Digitalisierung verschont. In der USA werden die ersten Gerichtsurteile mittels KI also mittels Künstlicher Intelligenz gefällt!

Selbst ärztliche Diagnosen führt die Künstliche Intelligenz viel sicherer als jeder Arzt durch. Für Diabetiker gibt es bereits Pflaster, die den Körperzustand laufend überwachen. Bei einer Unterzuckerung erfolgt automatisch ein Vibrationsalarm. Selbst die Spritze wird nur auf den Bauch aufgesetzt und mittels Datenabgleich die Dosis automatisch genauestens berechnet und gespritzt.

Es ist bereits Wirklichkeit!

Wir spüren also, es ist nichts mehr, wie es mal war – die Innovationszeiten verkürzen sich exponentiell immer mehr – man hat das unangenehme Gefühl einfach rechts und links überholt zu werden und manchmal über Nacht mit einem Wettbewerber überrascht zu werden, der das eigene Geschäftsfeld vollkommen aus der Bahn wirft oder zum Absurdum führt.

Sie kennen den Spruch: wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit!

6 Knappheit / Exklusivität

Zurzeit befinden wir uns in einer explodierenden Marktdynamik verbunden mit einer steigenden Komplexität.

AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>)

Ich möchte Ihnen Vertrauen schenken und keine Angst einjagen – ich will Sie nur Aufwecken, zum Handeln bewegen, motivieren und inspirieren. Noch ist es Zeit, diesen Wandel mitzugestalten – doch Sie müssen direkt – am besten vorgestern damit beginnen,

weil wir betreten ein Neuland – ich sehe das so, die gesamte Unternehmenswelt erlebt eine massive ja epochale Veränderung. Besonders in unserer schnelllebigen Zeit mit all seiner Komplexität begegnen wir riesigen epochalen Unternehmens-Herausforderungen wie

Digitalisierung, Vernetzung, Automatisierung, Globalisierung, Finanzkrise, Komplexität + Schnellebigkeit unserer Zeit usw usw

und Ursache + Wirkung erfolgen immer schneller und schneller – einfaches Beispiel: früher war der Briefwechsel für Angebot, Auftrag, Auftragsbestätigung, Auslieferung, Rechnung im 2-Wochen-Rhythmus- heute per Email im Minuten- ja sogar Sekundenrhythmus – die Innovationszeiten galoppieren einfach davon

Wir sind also an einem Punkt angekommen, wo wir unbekanntes Terrain betreten. Und das zeigt sich an vielen Ecken und Enden wie:

- Herstellprozesse ändern sich gravierend mit dem 3D-Druck
- Die Digitalisierung entmaterialisiert und ermöglicht ganz neue Geschäftsfelder
- Die Vernetzung verkürzt immer schneller die Reaktionszeiten
- Die Automatisierung ermöglicht eine autonome Fabrik
- Die Künstliche Intelligenz ändert gravierend den Dienstleistungsbereich
- Der Vertrieb wird immer mehr gefühlsmässiger und erfolgt zunehmend über soziale Netzwerke

Aber keine Angst – mit der AktivStrategie erhalten Sie ein Instrument, mit dem Sie diese Herausforderungen bewältigen können – sogar ziemlich einfach und leicht.

7 Problem verschlimmern

BITKOM hat in einer Studie schon 2015 festgestellt, dass 50 % – also die Hälfte – aller Geschäftsfelder in den nächsten Jahren wegfallen werden. Sie sind also gezwungen, Ihr Geschäftsfeld mit der Digitalisierung neu zu erfinden.

Auch die Märkte ändern sich zusehends. Vor allem Asiaten sind heutzutage Spezialisten im Plagiat-Piraterium und im Preisbrechen. Plötzlich entdecken Sie Ihre Produkte, in die Sie hohe Entwicklungs- und Markteinführungskosten investiert haben, als Billig-Plagiate auf asiatischen Messeständen wieder. Und besonders schmerzlich ist, dass man seine Kundschaft auf diesen Ständen ebenso wiederfindet.

Leider versuchen dennoch – meist aus purer Verzweiflung – zu viele Unternehmen im Preiskampf und im harten Verdrängungswettbewerb sogar vollkommen freiwillig zum „Spezialisten für niedrige Preise“ zu werden.

Doch dies ist meist der Anfang vom Ende, weil die meist amerikanischen globalen Konzerne wie z.B. Apple einfach den längeren Atem haben. Schliesslich haben diese einen immensen Steuer- und damit Gewinnanteil, wenn sie bis zu teilweise in Irland um 0,05 % Steuern bezahlen, während wir hier für unser aller Gemeinwohl mindestens 15 % an Steuern bezahlen. Und mit 14,995 % mehr Gewinn lässt sich doch so manche Kriegskasse für einen harten Verdrängungswettbewerb bestens auffüllen – oder.

Und wenn die Umsätze und vor allem die Gewinne in die Steueroasen wandern, dann braucht man sich auch nicht zu wundern, wenn alle unsere Kommunen verschuldet sind, weil diese Umsätze bei uns in Deutschland ansässigen Unternehmen wegbrechen.

An Unternehmens-Wachstum ist bei solchen Aussichten wirklich nicht dran zu denken – die meisten sind ja schon heilfroh, wenn sie ihre Existenz gesichert bekämen.

Das wirkliche Hauptproblem ist aber, dass viele Unternehmerinnen und Unternehmer sich machtlos – ja manchmal richtig hilflos diesen Herausforderungen unserer Zeit ausgeliefert fühlen. Bei vielen führt das heute schon zu massiven Kopfschmerzen – schlimmer noch zu Kreislaufproblemen – manche steigen auch schon direkt mit einem Burnout aus.

Und genau zur Bewältigung dieser riesigen Unternehmens-Herausforderungen habe ich die AktivStrategie entwickelt, weil z.B. Unternehmen, die bereits in der digitalen Transformation sind, 9 % mehr Umsatz erzielen – sie sind also direkt schon einmal um sagenhafte 26 % profitabler und erhöhen zudem ihren Unternehmenswert dabei gleichzeitig um sagenhafte 13 % – sind das nicht schöne Aussichten?

Vorlage – Video von Daniel:

https://youtu.be/aDMg_ea_VHw (https://youtu.be/aDMg_ea_VHw)

8 Lösung vorstellen

Also -mit der aus den Erfolgskonzepten unserer 1.500 Hidden Champions entwickelten AktivStrategie können Sie sich ganz einfach und leicht eine einzigartige Marktpositionierung entwickeln. Damit können Sie sich zum Kleinmonopolisten machen und sind quasi wettbewerbs-los! Und damit ist das Unternehmens-Wachstum nachhaltig für die Zukunft gesichert und gleichzeitig ernten Sie unerschämt profitable Gewinne.

Die AktivStrategie folgt dem Grundsatz:

Jeder Mensch ist in seiner Einzigartigkeit einzigartig

– diesen Satz muss man sich einmal auf der Zunge zergehen lassen:

Jeder Mensch ist in seiner Einzigartigkeit einzigartig – Du, ich, einfach jeder einzelne von uns ist einzigartig – das fängt beim Fingerabdruck an, geht über die Augen-Iris weiter – aber vielmehr auch über die Prägungen, die Erfahrungen, die Talente, die Fähigkeiten, die jeder Einzelne von uns einzigartig hat – weiter bis zur Einzigartigkeit seines Wirkens – und zwar der Einzige unter 7“5 Mrd. Menschen auf unserem Globus

und

in logischer Konsequenz ist jedes Unternehmen noch einzigartiger, weil dort mehrere einzigartige
AC (http://ac.aktiv-netz.de/)

Und dabei kommen noch die Einzigartigkeiten der Mitarbeiter, der Lieferanten und der Unternehmensumwelt synergetisch hinzu.

Und diese Einzigartigkeit, die gilt es als allergrösste Stärke zu erkennen + daraus eine einzigartige Lösung zu kreieren und sich mit dieser strategisch einzigartig zu positionieren!

Das Neue daran ist zudem – was allerdings gewöhnungsbedürftig ist – dass man keine vergleichbaren Produkte oder Dienstleistungen mehr anbietet – sondern Lösungen – und zwar Lösungen, die man als Einziger einzigartig anbietet, weil sie ist ja aus seiner Einzigartigkeit entstanden sind

Die 4 großen Strategie-Bereiche, die es zu optimieren bzw. zu entwickeln sind, lauten:

1. die optimale Kernkompetenz – also die Einzigartigkeit
2. die Erfolgversprechendste Zielgruppe
3. eine authentische Bekanntmachung und
4. der Mehrwert mit digitaler Intelligenz.

Das ist alles.

Unsere 1.500 Hidden Champions machen es uns tagtäglich vor, sie bieten Lösungen, viele sogar ganze Systemlösungen an – vielfach mit Patenten abgesichert.

Eine erfolgreiche Strategie verbindet das Erreichen einer grundsätzlichen Zielsetzung mit dem zweckmäßigsten Wirken der vorhandenen Sinne, Kräfte, Ressourcen und Mittel. Schon eine kleine Veränderung löst viele Unternehmens-Probleme fast wie von selbst. Eine optimale Strategie schafft mehr Geld – also profitable Gewinne – und mehr Zeit – nämlich mehr Zeit für das Wichtige im Leben und zudem bekommt man auch noch mehr Spass am Unternehmertum.

... ich möchte Ihnen das an Hand dieser Skizze deutlicher machen:

sehen wir doch einmal das Unternehmen als TEAM:

- ganz unten das M steht für die Muskelkraft bzw. Mitarbeiter-Ebene
- dann das A für die Administrative Ebene
- dann folgt E für die Entscheiderebene
- und schliesslich oben an der Spitze (da hab ich ein wenig gemogelt) steht das T für Strategie



und seien wir doch einmal ehrlich – wie sieht es denn gerade in einem unserer Unternehmen aus:

der Chef ist doch sein bester Mitarbeiter

und arbeitet ganz unten auf der Muskelkraft-Ebene zu ungefähr 70 %

der Administrativen Ebene vielleicht zu ca. 25 %

und die letzten 5 % – wenn überhaupt auf der Entscheiderebene
und für die Strategie-Ebene? – da bleibt im Alltag doch einfach keine Zeit übrig

AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>)

– wer hat dort – auf dieser Ebene – die besten Chancen? Wer man direkt auf den ersten Blick sieht – verdient man das meiste Geld und hat die meiste Zeit

... und das sind dann die Chefs, die man nachmittags auf dem Golfplatz antrifft

Was bleibt denn beispielhaft so einem Handwerksunternehmen, das ganz unten auf der Muskelkraft-Ebene hauptsächlich tätig ist, denn wirklich tatsächlich übrig? 4.000 – 5.000 € monatlich? Das war es doch schon

Während oben auf der Strategie-Ebene beispielsweise ein Geldanlagestratege – der den ganzen Tag nichts anderes tut, als nur über Anlage-Strategien nachzudenken – der verdient – ich schätze einmal – 30.000, 50.000 oder sogar 100.000 € im Monat – oder – was meinen sie?

„Lieber eine Stunde über Geld nachdenken, als eine Stunde für Geld arbeiten“
erkannte schon Rockefeller und bewies die Richtigkeit!

...also weshalb Unternehmens-Strategie?

ganz einfach

... weil man viel viel mehr Geld verdient und

... weil man mehr Zeit und damit mehr Lebensqualität gewinnt !!

das heißt: weil unverschämt profitable Gewinne in die Kasse sprudeln und weil Unternehmertum wieder Spass macht

Was ist jetzt zu tun?

1. Entscheiden Sie sich bewusst, Zeit für und in IHRE einzigartige Strategie zu investieren
2. Fangen Sie direkt jetzt mit einem ersten Schritt an – je eher, desto eher sprudeln auch die profitablen Gewinne – seien Sie schneller als Ihr Wettbewerb – am besten holen Sie jetzt Ihren Terminkalender heraus + tragen sich jeden Tag 15 Minuten zur Strategieentwicklung ein.
3. Bleiben Sie dran – arbeiten Sie jeden Tag an Ihrer Strategie – so lange, bis diese rund und stimmig ist. Halten Sie durch – es lohnt sich!

... denn es lohnt sich Tausendfach – Beispiele wie Coca Cola, Aldi, Red Adair oder Colonel Sanders etc. etc. belegen dies – sogar millionenfach! Für einige andere ist es sogar existenzentscheidend geworden.

Entwickeln Sie also mit dieser Aktiv-Strategie in einfachen und leichten Schritten aus Ihren einzigartigen Stärken heraus ein einzigartiges Lösungs- und Leistungsangebot für Kunden, die dieses so nur bei einzig und allein Ihnen bekommen können!

Werden Sie somit auf diesem Weg „Erfolgreich mit und trotz Konkurrenz“, indem Sie sich eindeutig vom Wettbewerb abgrenzen. So deutlich, dass Sie plötzlich zum Klein-Monopolisten werden.

Und wenn Sie Ihren Unternehmens-Erfolg wollen, ihn wirklich wollen, dann werden Sie es nicht glauben, welch starkes und mächtiges Instrument Sie hiermit in Ihren Händen halten. Sie werden über Ihre Ergebnisse mit dieser Aktiv-Strategie staunen.

Sie kommen Ihren einmaligen Stärken und Ihrer Einzigartigkeit immer mehr und mehr auf die Spur.

Sie werden mit diesen Ihren Stärken zum „KUNDEN-MAGNETEN“

und

AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>)

- wie Sie Kunden magisch magnetisch anziehen
- wie Ihnen alles leicht von der Hand geht
- wie Sie mehr Zeit für sich und Ihr Privatleben gewinnen
- wie Sie von der Umwelt als „der“ Spezialist oder „der“ Experte anerkannt werden
- wie leicht Sie Mitarbeiter, Kapitalgeber, Lieferanten etc. überzeugen können

weil

... was man gut kann, tut man auch gerne.

- und was man gerne tut, gelingt einem auch besonders gut.
- und es geht leicht von der Hand.
- und man steht voll dahinter.
- und man ist begeistert.
- und man hat wieder Spass am Unternehmertum.

... und all das strahlen Sie auch dann nach Außen aus und dies spüren natürlich Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter, Ihre Kapitalgeber, Ihre Lieferanten und so weiter!

Und das – das ist das eigentliche Erfolgs-Geheimnis.

Wie ist es zurzeit bei Ihnen? Haben Sie den Eindruck, Ihre ganzen Kräfte mit optimaler Wirkung einzusetzen?

Wenn nicht, dann möchte ich Sie gerne motivieren und anspornen, dem Nachdenken über und dem Entwickeln Ihrer Unternehmens-Strategie allerhöchsten Stellenwert und höchste Priorität zu geben. Investieren Sie so viel Zeit wie möglich in Ihre persönliche Erfolgs-Strategie und Sie werden so endlich Ihre ganzen Probleme und vor allem Ihre Konkurrenz los. Und – sie machen Ihr Unternehmen fit für die Zukunft!

Ich bin immer wieder von der Wirksamkeit und Kraft fasziniert, welches immense Energie-Potenzial solch ein strategisches Vorgehen hervorruft.

Seien Sie also bereit, neue Sichtweisen und Methoden kennen zu lernen
– seien Sie bereit, einen sagenhaften Innovationsprozess in Gang zu setzen?

Sicherlich – es ist eine große schöpferische Anstrengung notwendig, aber diese Mühe lohnt sich wirklich!

Also – beginnen wir mit der Entwicklung der 4 großen Strategie-Bereiche, die da heissen:

1. optimale Kernkompetenz – also die Einzigartigkeit
2. Erfolgversprechendste Zielgruppe
3. eine authentische Bekanntmachung und
4. Mehrwert mit digitaler Intelligenz.

eine der ersten Schritte ist:

aus seiner einzigartigen Einzigartigkeit heraus ein einzigartiges Lösungsangebot zu entwickeln – bzw. bestehende Produkte, Dienstleistungen oder Lösungsangebote – besser noch in gesamte Systemlösungen – umzuwandeln – so wie unsere 1.500 Hidden Champions es uns tagtäglich vormachen – denn nur damit sind sie die unbekanntesten Weltmarktführer geworden.

Kommen wir also zum 1. Teil der AktivStrategie – die einzigartige Kernkompetenz:

Sie besteht aus 5 Schritten:

1. die IST-Analyse – dabei konzentrieren wir uns besonders auf das, was bisher erfolgreich war
 - natürlich fangen wir mit der Bilanzanalyse und der letzten WBA an
 - dann aber fragen wir nach unseren grössten Erfolgserlebnisse

wir fragen uns:

- welcher Auftrag war besonders gewinnbringend
 - was sind die 20 % der Kunden, die 80 % des Umsatzes ausmachen (nach dem Pareto-Prinzip)
 - wer ist der beste Mitarbeiter
 - wer ist der zuverlässigste Lieferant
 - wer ist der beste Finanzpartner
 - Wie sieht der Zukunftstrend aus und und und
2. die Potenzial-Analyse, also die latent schlummernden Fähigkeiten, die nur darauf warten, aktiviert zu werden
- und dabei frage ich mich:

- welche Talente, Fähigkeiten, Kenntnisse, Kompetenzen, etc. habe ich persönlich
- was ist meine einzigartige Einzigartigkeit (meine Stärken + Begabungen)
- was sind die einzigartigen Einzigartigkeiten meiner Mitarbeiter
- was ist die einzigartige Einzigartigkeit meines Unternehmens
- welche latenten Potenziale könnten noch aktiviert werden

3. daraus entwickeln wir dann die Kernkompetenz

- d.h. ich bewerte meine persönlichen Stärken
- dann erfolgt eine gesamte Stärkenbewertung von allen
- und über eine Entscheidungsmatrix definiere ich dann die allerallergrösste Stärke aus der einzigartigen Einzigartigkeit heraus

4. daraus wird das erfolgreichste Geschäftsfeld entwickelt und zwar

- mit der gleichzeitigen Entwicklung eines einzigartigen Lösungsangebotes
- mit mentaler Stimmigkeit
- und dies wird dann anschliessend verifiziert

5. Schritt wird die Basis für Ihre AktivStrategie geschaffen – und zwar

- durch Herausstellung der einzigartigen Einzigartigkeit – d.h. des Alleinstellungsmerkmals

oder auf neudeutsch des USP's

- und durch die Fokussierung auf dieses einzigartige Lösungsangebot, welches in einem Angebot-Pitch und prägnant aussernheitet wird:

AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>)

„Ich bin der allerbeste und einzigartige Problemlöser für ...“

Mein Pitch heisst z.B.: Ich unterstütze bei der Bewältigung der epochalen Unternehmens-Herausforderungen unserer Zeit für ein zukunftssicheres und nachhaltiges Wachstum, für Freude an profitablen Gewinnen und für mehr Spass am Unternehmertum!

Und das interessante dabei ist, wenn ein Unternehmen einzigartige Lösungen anbieten, dann entsteht nicht nur beim Unternehmer selbst, sondern auch bei den Mitarbeitern ein gewisser Stolz.

- denn es ist ganz besonders erfolgreich, weil was man gut kann, das tut man auch gerne.
- Und was man gerne tut, gelingt einem auch besonders gut.
- Und es geht leicht von der Hand.
- Und man steht voll dahinter.
- Und man ist begeistert.
- Und man hat wieder Spass am Unternehmertum.
- Und dies macht das Unternehmen auch gegenüber dem Wettbewerb stark.

Solche Probleme wie Fragen, ist der Wettbewerb nicht besser als wir – sind wir marktfähig – wie lange dauert noch unser Produktzyklus an usw. – sind dann Schnee von gestern.

Die Kernerkenntnis daraus ist – Eine Kernkompetenz im Unternehmen ist

- wertvoll für den Kunden – also Kundennutzen
- nicht substituierbar – also Einzigartigkeit
- ergibt eine Differenzierung bis zur Seltenheit – also Alleinstellungsmerkmal / USP
- ist schwer zu imitieren – also Imitationsschutz
- wird immer besser je intensiver sie eingesetzt wird – es entsteht also eine hohe Routine

und diese Kernkompetenz ist der Schlüssel

- für eine einzigartige Markt-Positionierung mit zukunftssicheren Unternehmens-Wachstum
- für eine höhere Resonanz sprich Kundenanziehung
- für eine Steigerung des Unternehmenswertes
- für nachhaltigen und ausserordentlichen Unternehmens-Erfolg
- und – letztendlich worauf es ja ankommt für dauerhaft profitable Gewinne

Kommen wir zum 2. Teil unserer AktivStrategie – der erfolgreichsten Zielgruppe

Ziel ist dabei, zum Kunden-Magneten zu werden – also für diese Zielgruppe mit dem einzigartigen Lösungsangebot solch eine Strahlkraft zu entwickeln, dass sie nach dem Gesetz der Anziehung gar nicht anders mehr kann, als bei Ihnen einzukaufen.

2.1 der 1. Schritt dabei ist, sich einen Idealkunden – auch Business-Avatar genannt – visuell zu kreieren

- dabei wählen wir alle die aus, die genau dort ein Problem haben, welches ich einzigartig lösen kann

AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>)

- konzentrieren wir uns auf diejenigen, die dort das „allergrösste“ Problem haben
- wir definieren + beschreiben genauestens 1 Stellvertreter – einen Business-Avatar -, beschreiben also explizit unseren Idealkunden
- dann verifizieren wir wieder, ob alles stimmig ist und fragen: mögen wir uns – dieser Idealkunde und ich – überhaupt
- und – wir gehen in Resonanz mit ihm

2.2 dann kommt der 2. Schritt, die Zielgruppen-Segmentierung

- aus diesem Idealkunden bilden wir nun eine ganze Kundengruppe – wir verallgemeinern also den Avatar wieder zu einem typischen ZG-Segment
- dann prüfen wir die Grösse dieses ZG-Segmentes – d.h. kann ich damit auch meine Absatz- + meine Umsatzziele realisieren
- und wir prüfen, wie zahlungskräftig diese Kundengruppe ist

2.3 im nächsten Schritt untersuchen wir das Problem dieses ZG-Segmentes

- wir analysieren genauestens den Schmerzpunkt und definieren das allergrösste Problem
- wir prüfen, ob mein einzigartiges Lösungsangebot es auch lösen kann – u.z. allerbestens

2.4 dann Verifizieren wir mit einem ZG-Test, wo wir fragen:

- Hast Du wirklich das Problem, wo ich meine, Du hast es
- und ist meine Lösung wirklich einzigartig + die allerbeste Lösung
- dann fragen wir uns, was würde einen Kunden abhalten, meine Lösung anzunehmen
- und wann ist ein Kunde bereit, einen Auftrag zu erteilen

2.5 im 5. Schritt wird dann aus meinen Ergebnissen die optimale ZG-Strategie entwickelt und ich werde dann ein magischer Kunden-Magnet

- ich prüfe also wieder die mentale Stimmigkeit
- ich prüfe die Ausstrahlung und deren Anziehungskraft
- und ich erweitere den Unternehmens-Pitch um die ZG – also für wen wird welches Problem wie gelöst

Der Angebots-Pitch wird also heissen:

„Ich bin der allerbeste und einzigartige Problemlöser für das Kundensegment xyz für die Lösung ...“

Mein Pitch heisst z.B.: Ich unterstütze erfolgsorientierte Unternehmen bei der Bewältigung der epochalen Unternehmens-Herausforderungen unserer Zeit für ein zukunftssicheres und nachhaltiges Wachstum, für Freude an profitablen Gewinnen und für mehr Spass am Unternehmertum!

3. Teil der AktivStrategie ist die Bekanntmachung

Nun brauche ich nur noch mehr oder minder marktschreierisch bekannt zu geben, dass ich der

allerbeste und einzigartige Problemlöser für diese Zielgruppe bin – und da – wie über dem ZG-Test verifiziert – die ZG ja dieses dringendste Problem hat, küsst sie mir die Füße, weil ich es allerbestens

AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>)

3.1 Schritt 1 ist dabei die Kommunikations-Analyse – ich frage also

- wo hält sich meine ZG auf
- welche Sprache spricht sie – statt von Kunden spricht ein Arzt von Patienten, ein RA von Mandanten, ein Hotel von Gästen usw.
- und ich frage: wo und wie erwische ich meinen Idealkunden

3.2 der 2. Schritt ist die Botschaft, die ich aussende

- ich frage: wie mache ich meinen Idealkunden auf mich aufmerksam
- wir entwickeln einen Gesprächsleitfaden und testen ihn direkt
- wir entwickeln eine Struktur für Pressemitteilungen

3.3 im 3. Schritt entwerfen wir eine Vertriebs-Matrix, einen Vertriebskanal und einen Verkaufstrichter

d.h. wir bestimmen, wie wir

- Traffic + Adressen generieren
- wie wir Adressen zum Interessenten wandeln
- wie wir eine Anfrage erhalten, um ein Angebot erstellen zu können
- wie wir daraus einen ersten Auftrag – also den Erstkunden gewinnen
- und wie wir den Erstkunden zum Stammkunden machen

3.4 im 4. Schritt prüfen wir strategische Kooperationen + Vernetzungen

- d.h. wir fragen, welche Kooperation kann welchen Mehrwert für mein Angebot bringen
- und in welchen sozialen Netzwerken vernetzen wir uns mit wem

3.5 als 5. Schritt erstellen wir die Bekanntmachungsstrategie für unsere Marktführerschaft als Klein-Monopolist

- wir fragen: sind wir für unsere Zielgruppe genauestens erkennbar
- haben wir welche Marktnische eindeutig als Erster besetzt
- sind wir allerbestester + einzigartiger Lösungsanbieter
- und können wir eine gesamte Systemlösung anbieten

4. Teil der AktivStrategie ist dem Unternehmens-Wachstum gewidmet

Es gilt, die vorhandenen Ressourcen an die optimierte Nischen-Strategie anzupassen, eventuell unnötige mit neuen notwendigen Ressourcen zu ersetzen und die Chancen der neuen Technologien, vor allem die Digitalisierungs-Chancen in die Strategie einzubauen

4.1 fangen wir im 1. Schritt mit der Ressource Mitarbeiter an

- das bedeutet, wir müssen die Mitarbeiter für die Veränderungen motivieren – dies gelingt

natürlich am einfachsten, wenn man sie in den Strategie-Prozess mit einbindet

- wenn man sie als absoluten Arbeitsplatzexperten befragt

AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>)

4.2 die Angebots-Optimierung mit Mehrwert Digitalisierung

- die Frage ist: wie kann ich mein einzigartiges Lösungsangebot mit der Digitalisierung noch attraktiver machen – evtl. sogar noch einzigartiger machen
- der Vertrieb – wenn noch nicht geschehen – muss mit Internetmarketing digitalisiert werden
- und die Verkaufsprozesse müssen automatisiert werden – eventuell ganz neue Vertriebskanäle mit Social Media einbezogen werden

4.3 digitale Prozess-Anpassung – Automatisierung

- wie kann ich die Ablauf-Organisation und deren Prozesse digitalisieren + automatisieren
- wie kann ich die Aufbau-Organisation an die modernen Technologien anpassen – z.B. Mobilgeräte, Tablet etc.
- wo habe ich Schnittstellen und Medienbrüche

wenn man weit in die Zukunft blickt, könnte man sich ein vollautomatisches Unternehmen vorstellen, erste Weichen stellen – eventuell schon Software für 3D-Druck entwickeln, um für diesen epochalen Wandel gerüstet zu sein.

4.4 Ressource Kapital – sprich Investitionen

- dies bedeutet: einen Finanz- und Businessplan Wachstum zu erstellen
- Kapitalgeber auswählen
- z.B. eine Crowdfund-Kampagne durchführen
- und den letzten Strategie-Feinschliff durchführen

4.5 Der Erfolg – ein nachhaltig zukunftsicheres Unternehmens-Wachstum!

der ist dann gar nicht mehr aufzuhalten – er ist dann automatisch da

- was wir noch machen müssen: ein Zielerreichungs-Controlling
- und vor allem den Erfolg FEIERN!

Sie werden mir recht geben, es ist eigentlich ganz einfach einfach. Und wenn man diese AktivStrategie konsequent anwendet, dann geht es gar nicht mehr anders – der Erfolg kommt dann von alleine.

Im Aktionsplan haben Sie die 4 Teile der Strategie und die jeweiligen Schritte dazu übersichtlich dargestellt. Damit ist es Ihnen möglich Ihre eigene Wachstumsstrategie zu entwickeln.

Ich hoffe, Sie konnten einige strategische Ansätze für Ihr Unternehmen verwenden. Vielleicht haben Sie auch einige zusätzliche Inspirationen und Motivation bekommen, um Ihrem Unternehmen einen gewaltigen Schub nach vorne zu geben und es fit für die Zukunft zu machen.

So – das war die AktivStrategie und jetzt kommt der Werbeblock für das begleitende EBC-Mentoring,

mit dem eine Umsetzung der AktivStrategie ganz einfach und leicht zu handhaben ist. Am Ende dieses Werbeblocks gibt es eine Einladung, um sich für ein vollkommen kostenfreies und unverbindliches

AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>) persönliches Strategiegespräch mit mir, das – Entwickeln dieser AktivStrategie bewerben zu können.

Denn viele Unternehmerinnen und Unternehmer benötigen für diesen gewaltigen Zukunftsschritt und vor allem immer grösser werdenden Komplexität professionelle Unterstützung – und dies – das weiss ich aus vielen Gesprächen mit meinen Mandanten – fortlaufend begleitend.

Um dieser Forderung gerecht zu werden haben wir im EBC etwas ganz Besonderes kreiert:

das EBC-Mentoring (<http://EBC-Mentoring.de/>) – ein ganzes Jahr werden Sie dabei von einem kompetenten und erfahrenen Mentor bis zum überdurchschnittlichen Unternehmens-Wachstum begleitet – und dies mit unerschämten profitablen Gewinnen. Die ersten werden dabei von mir persönlich als Mentor begleitet – also eine einmalige Chance.

Woche für Woche wird der Fortschritt kontrolliert und der Massnahmenplan für die neue Woche erstellt – und bei Problemen und Herausforderungen stehe ich Ihnen natürlich als Ihr Mentor direkt zur Seite.

Und es ist eigentlich logisch – Sie entdecken viele neue und andersartige Sichtweisen und Standpunkte, die einen sagenhaften Innovationsprozess zur Zielerreichung in Gang setzen. Sie werden zunehmend einfacher und leichter Ihr eigenes persönliches optimales Erfolgs-Konzept entwickeln.

Und so gelangen Sie ganz einfach Schritt für Schritt zu Ihrer persönlichen einzigartigen Wachstums-Strategie und zu ihrem optimalen und zukunftsicheren Unternehmens-Erfolg.

Sicherlich – es ist eine große schöpferische Anstrengung notwendig, aber diese Mühe lohnt sich wirklich! Und mit dem EBC-Mentoring ist diese Anstrengung auch gar nicht wirklich so groß, weil mit den Checklisten für jeden einzelnen Schritt ist es eigentlich ganz einfach und leicht.

Dabei werden meine zusätzlichen externen Gedankengänge sowie mein riesiger Erfahrungsschatz und mein Know-How Ihr Wachstumskonzept wertvoll bereichern – weil ein Außenstehender meistens einen noch besseren und objektiveren Blickwinkel hat, als man selbst. Der typische „Tunnelblick“ wird dabei vermieden und Sie sind vor allem nicht allein gelassen.

Zu Beginn definieren wir gemeinsam die Jahresziele Ihres Unternehmens. Diese werden dann in einzelne Meilensteine heruntergebrochen. Diese werden in einzelne ToDo's zerlegt und in einem Handlungsplan dokumentiert.

Ihr Mentor begleitet Sie dann einführend mit all seinem Wissen und auch seinem Netzwerk bei der Umsetzung Ihrer Unternehmens-Strategie und der einzelnen ToDo's bis hin zur erfolgreichen Erreichung Ihres Unternehmenszieles – Strategie mit Empathie eben. Auch zu den immer wieder auftretenden Herausforderungen in der Praxis erhalten Sie von Ihrem Mentor Lösungsalternativen direkt aus der Praxis heraus.

Erfolgsorientierte Unternehmen haben einen positiv gestimmten Unternehmer bzw. Unternehmerin –

natürlich werden wir auch mental diese positive Grundeinstellung beim EBC-Mentoring noch weiter verstärken – so lange, bis Sie als Unternehmer / Unternehmerin strahlen wie ein Stern und diese Strahlkraft auf Ihr Unternehmen übertragen, damit letztendlich Ihren Kunden so anstrahlen, dass er nach dem Gesetz der Anziehung gar nicht anders mehr kann, als bei Ihnen einzukaufen.

AC (<http://ac.aktiv-netz.de/>)

Auch bei Fragen oder Kreativitäts-Blockaden stehe ich Ihnen als Ihr Mentor + Strategie-Experte immer zur Seite. Zudem stehe ich Ihnen als Ihr persönlicher Sparringspartner jederzeit zur Verfügung. Dies ist für manche im Unternehmensalltag unentbehrlich geworden und gar nicht mehr wegzudenken. Umsatzsteigerungen von bis zu zwanzig Prozent und Produktivitätssteigerungen bis zu dreißig Prozent sind bereits in der Vergangenheit erreicht worden. Was das mit Ihren Gewinnen macht, können Sie sich ausrechnen – sie werden unverschämt profitabel sein.

Und das EBC-Mentoring wurde ausserdem noch zur Bewältigung unserer epochalen Herausforderungen geschaffen

weil die Zahl dieser Herausforderungen, denen wir als Unternehmer täglich gegenüber stehen, niemals wirklich abzureissen scheinen – manchmal klein, manchmal groß, manchmal sogar existenzbedrohend. Und wie vorher erwähnt, betreten wir Neuland und ein unbekanntes Terrain.

Ich bin bei der Bewältigung dieser Herausforderungen Ihr persönlicher Begleiter – und ich habe es mir zur Pflicht gemacht, Sie aus Ihrer Entscheidungseinsamkeit heraus zu holen. Und ich führe Sie beim Überqueren der Brücke ins Neuland wie ein Lotse durch den Wandel unserer Zeit.

Also – das EBC-Mentoring begleitet den Prozess des epochalen Wandels unserer Zeit und bietet einzigartig mit der AktivStrategie eine zukunftssichere Positionierung für nachhaltiges Unternehmens-Wachstum mit Freude an unverschämt profitablen Gewinnen und Spass am Unternehmertum.

Dabei gehen wir nicht nach der Holzhammermethode vor – so wie viele StartUps das praktizieren, indem das Bisherige alles als falsch dargestellt wird und jetzt der Stein der Weisen gefunden ist – z.B. Design Thinking ist nichts weiter als der frühere Entwurf eines Unternehmenskonzeptes, das Canvas-Business-Model ist nichts weiter als das Feinkonzept bzw. die Zusammenfassung des Unternehmensplanes usw.

Wir gehen so vor, dass wir Altbewährtes in die neue digitale Welt transformieren – das heisst, erfolgreiche Geschäftsfelder und Angebote werden mit den neuen Techniken noch erfolgreicher und vor allem zukunftssicher gemacht

Also – wollen Sie in diesem Jahr ein schnelleres Unternehmens-Wachstum als Ihr Wettbewerb hinlegen? Wollen Sie dabei direkt und individuell unterstützt werden?

Dann ist das EBC-Mentoring (<http://ebc-mentoring.de/>) genau das richtige Modul für Sie.

Damit dürfte einem zukunftssicheren Unternehmenserfolg nichts mehr im Wege stehen. Die Mitgliedschaft im Elite-Business-Club mit all seinen Vorteilen und Vergünstigungen ist gleichzeitig im EBC-Mentoring (<http://ebc-mentoring.de/>) enthalten.

Ich biete Ihnen hier die einmalige Möglichkeit, sich für ein vollkommen kostenfreies Strategiegelgespräch **AC (http://ac.aktiv-netz.de/)** in 30 Minuten mit mir persönlich zu bewerben. Sie sagen mir, wohin Sie möchten, also machen Ihre Zielsetzung deutlich und wir loten gemeinsam aus, wie der strategische Weg dahin ist. Und wenn Sie das Gefühl haben, das wir gut miteinander können, dann würde ich Sie gerne auf diesen Weg begleiten.

Zur Bewerbung für dieses kostenfreie Strategiegelgespräch drücken Sie einfach den untenstehenden Button – sie kommen zu einem Formular, wo Sie die Möglichkeit haben, einige kurze Angaben zu Ihrem Unternehmen, Ihren grossen Herausforderungen und vor allem Ihre Zielsetzung zu machen und sich damit für ein kostenfreies Strategiegelgespräch zu bewerben. Bei Aussicht auf Erfolg werden wir uns dann innerhalb kürzester Zeit mit Ihnen Kontakt aufnehmen und einen gemeinsamen Termin vereinbaren. Ich freue mich auf Sie.

So das wäre von meiner Seite, wenn Sie also wirklich zukunftssicheres Unternehmens-Wachstum mit unerschämt profitablen Gewinnen wollen, dann kann ich Ihnen nur empfehlen: nehmen Sie jetzt diese Chance wahr und bewerben Sie sich direkt hier.

In diesem Sinne

Ihr AktivCoach und Strategie-Experte Jo Vorstadt

Viel Erfolg wünscht Ihnen

Sind Sie wirklich bereit etwas Neues lernen, sind Sie bereit sich strategisch neu auszurichten, sind Sie bereit diese Strategie auch umzusetzen, sind Sie wirklich bereit etwas zu verändern, dann lassen Sie es