

Steigern Sie die Kundenbindung zu Ihren Handwerkern!

Erfolg ist planbar – Finanzkrise – was ist machbar?

Seminare für Ihre Kunden:

Was haben Sie davon, wenn Sie als Großhändler Ihren Kunden dies anbieten?

Sie heben sich von Ihren Mitbewerbern ab und bieten Ihren Handwerkskunden einen Mehrwert an, in Form von Dienstleistungen und Seminaren. Hieraus können sich z. B. folgende positive Aspekte für Ihr eigenes Unternehmen ergeben:

- Ihre eigenen Kunden werden noch besser am Markt
- Minderung von Zahlungsausfällen
- Vermeidung von Kundeninsolvenzen
- Steigerung der Umsatzpotenziale
- Festigung der Kundenbindung
- Möglichkeiten zur Neukundengewinnung

Seminar Thema 1

Neue Konzepte für neue Zeiten

Viele Informationen, Anregungen und Praxistipps rund um den Sanierungsmarkt, Marketing und dem Bereich Finanzen. Aber nicht nur dies, auch der Servicegedanke mit „staubfrei begeistern“ und eine saubere Baustelle rücken immer mehr in den Vordergrund. Für viele wird der Sanierungsmarkt aber auch die Handwerkerkooperation immer wichtiger – alles aus einer Hand?

Seminar Thema 2

Das professionelle Bankgespräch – ohne Moos nichts los

Wie wird sich der Bank- und Finanzsektor wandeln? Welche Auswirkungen werden sich für den Klein- und Mittelstand, vor allem für das Handwerk ergeben? Das Seminar zeigt Lösungswege auf, wie Sie auch in schwierigen Zeiten liquide bleiben können. Sie bekommen einen Einblick in die alternativen Finanzierungsvarianten, welche

Fördertöpfe Sie anzapfen können, warum ein Geschäftsplan/Business-Plan für die Zukunft wichtig ist und wie Sie das Bankgespräch meisterlich meistern.

Seminar Thema 3

Lebenswerk erhalten – Nachfolge gestalten

Nach Angaben des DIHK stehen bundesweit jährlich ca. 70.000 Unternehmen vor der Situation, ihre Nachfolge regeln zu müssen. Allzu oft kranken die Lösungen jedoch an der Konzentration auf juristische und steuerliche Probleme. Diese sind auch sehr wichtig, jedoch werden sehr oft die Ziele der Beteiligten und deren häufig oft unterschiedlichen Vorstellungen hinsichtlich der Übertragung von Verantwortung und Eigentum vernachlässigt. Das Seminar soll dem Übergeber/in und Unternehmer/in die Grundsätze und auch die verschiedenen Varianten einer Unternehmensnachfolge aufzeigen, so dass ein schlüssiger Maßnahmenkatalog und Strategieplan für eine erfolgreiche Nachfolge entsteht.

Ihr Referent:



Herbert Reithmeir

Jahrgang 1971

Betriebs- und Handelsfachwirt
Bonitäts- u. Rating-Analyst
Buchautor
Handwerkscoach und Berater

Als Spezialist „aus dem Handwerk für das Handwerk“ gibt Herbert Reithmeir fundiert Antworten und Hilfestellungen auf alle Fragen der Betriebsführung. Herbert Reithmeir erlernte sein

Handwerk durch eine mehrjährige Tätigkeit als kaufmännischer Leiter eines mittelständischen Handwerksbetriebes, bevor er sich 1999 mit seiner heutigen DLS Unternehmensberatung selbstständig machte.

Die Schwerpunkte der Beratung liegen in den Bereichen Liquiditätsbeschaffung, Bankgespräche, Erstellung von Business-Plänen, Krisen- und Risikomanagement,

Controlling, Marketing, Unternehmensnachfolge sowie die Abhaltung von Vorträgen und Seminaren.

Neben seiner Beratungstätigkeit hat Herbert Reithmeir zahlreiche Fachberichte verfasst, welche durch namhafte Verlage veröffentlicht wurden. Im Jahr 2006 erschien sein Buch „Unternehmenssicherung für Handwerker“

Fax-Anmeldung +49 (0)2 02/60 96-70 724

Wir möchten unsere Kunden durch Schulungen unterstützen.

Bitte machen Sie uns ein Angebot für:

- Neue Konzepte für neue Zeiten**

- Das professionelle Bankgespräch – ohne Moos nichts los**

- Lebenswerk erhalten – Nachfolge gestalten**

- Wir möchten vorab nähere Informationen.
Bitte rufen Sie uns an.**



**E/D/E
Einkaufsbüro Deutscher
Eisenhändler GmbH**

Annika Ott
EDE Platz 1
42389 Wuppertal
Tel.: +49 (0)2 02/60 96-929

Firma: _____

Straße: _____ PLZ, Ort: _____

Telefon: _____ Telefax: _____

Mitglieds-Nr.: _____ Lieferanten-Nr. _____

Datum: _____ Unterschrift: _____
