markt intern Unterhaltungselektronik

Der vertrauliche Brancheninformations- und Aktionsbrief ▪ aktuell ▪ kritisch ▪ unabhängig ▪ anzeigenfrei ▪ international

UE 01 | 2016

Ausgabe Nr. UE 01/16 | Düsseldorf, 8. Januar 2016 | 45. Jahrgang | ISSN 1431-3413

Gedanken, Thesen und ein exklusives Angebot von Peter G. Schuhknecht!

Großer Applaus – so bedankten sich die Unternehmer bei **Peter G. Schuhknecht** (PGS) und seiner Frau Katja für das Erfolgsseminar am Ende des vergangenen Jahres. Viele Unternehmer hatten ihren Gewinn um 200–500 und mehr Prozent gesteigert. Zahlen, die zunächst unglaublich erscheinen, *„aber tatsächlich so nachprüfbar bewiesen werden können."* – 'markt intern' hat schon mehrfach über die Erfolge der Mittelstandsschule berichtet. (www.unternehmerschule-mittelstand.de). Viele Vorhersagen Schuhknechts sind dabei unbestritten eingetroffen. Höchste Zeit also, nach langer Zeit mal wieder ein Interview mit dem Mann zu führen, der aufgrund der erwähnten Zahlen und seiner direkten Art natürlich von dem einen oder anderen auch kritisch gesehen wird. Mal sehen, mit welchen Botschaften er Sie und uns heute überraschen wird:

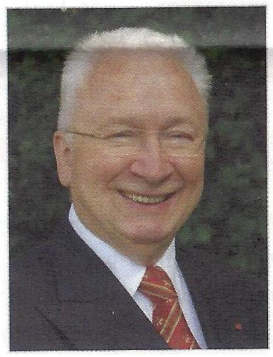
'markt intern': 'Was ist das Geheimnis Ihrer Erfolge?' **PGS:** *„Es gibt viele und manchmal sogar gute Trainer für alle Branchen und zu allen möglichen Themen – nur eben zumeist für ein spezielles Thema. In unseren Coaching-Beratungen steht die Person des Unternehmers im Mittelpunkt. Erst nach einer gründlichen Analyse folgt der mentale Aufbau. Darauf fußen dann die praktischen Maßnahmen. Wir sagen dem Unternehmer nicht nur, WAS getan werden muss, sondern vor allem WIE. Unsere Empfehlungen kann er sofort praktisch umsetzen. Lassen Sie es mich so verdeutlichen:*

Ein 10 Mio. €-Umsetzer muss anders beraten werden als ein Handwerker mit 500 T € Umsatz. Ein Betrieb, der kein Personal findet, anders als ein Geschäft, das über Kundenschwund klagt. Die Probleme – oder besser die Herausforderungen – sind so unterschiedlich wie die Betriebe oder Inhaber selbst. Doch alle müssen Gewinne generieren! Aber: Der Markt hat sich verändert, die Kunden haben sich verändert, die Gesellschaft hat sich verändert. Leider: Viele Betriebe haben sich nicht angepasst (survival of the fittest). Was noch vor 20 Jahren gut war, funktioniert heute nicht mehr."

'Was hat sich denn verändert im Vergleich zu der Zeit, als Sie selbst noch als Fernsehmeister tätig waren?' *„Das ist ein riesiger Bogen. Als ich meinen TV-Reparaturbetrieb 1969 gründete, kamen nicht selten die Kunden, gaben mir ihren Wohnungsschlüssel und sagten mir: 'Wenn Sie mit der Reparatur fertig sind, werfen Sie den Schlüssel in den Briefkasten.'*

Ich konnte mich auf die Bezahlung verlassen. Heute wird sogar die Zeit durch Beratungsklau gestohlen. Damals gab es durch die Handwerkskammern und Innungen echte Beratung. Lieferanten hielten ihre Zusagen ein, Hersteller ließen uns an den Produkten verdienen. Durch Banken gab es ehrliche Unterstützung. Kooperationen waren noch im Wesentlichen kein Thema. Der Mittelstand war satt und gesund.

Heute haben immer mehr Menschen den beklemmenden Eindruck – ich sage es mal mit einem abgewandelten Wort von Sarrazin –, dass die bestehende Gesellschaft von gewissen Politikern abgeschafft werden soll. Der Unternehmer ist wieder auf sich selbst gestellt. Hier setzen wir mit unserem einmaligen Konzept des Unternehmercoachings an. Training durch Seminare, monatliche Analyse, wöchentliche Lehrbriefe, ständiger Kontakt mit dem Unternehmer, praktische – finanztechnische – mentale Lehrgänge. Ein Musterseminar finden Sie unter meiner neu gestalteten Homepage www.soforterfolg.de. Hier finden Sie auch Referenzen von erfolgreich von uns beratenen Firmeninhabern. Unser Ziel: 'Mehr Gewinn! Schuldenabbau! Mehr Liquidität! Mehr Zeit! Stabilität des Betriebes für die Zukunft!'



Peter G. Schuhknecht
© Unternehmerschule Mittelstand

Nehmen Sie z. B. die Kooperationen. Was ursprünglich aus einem Zusammenschluss weniger Händler zum Zweck der Gewinnmaximierung entstand, ist heute – übrigens in allen Branchen – zu riesigen Organisationen gewuchert. Ein riesiger Kosten produzierender Verwaltungs-Wasserkopf beschäftigt sich mehr mit sich selbst, d. h. mit den Interessen der Verwaltung, als mit den Interessen der Händler. Umsatzstarke wie auch kleine Händler werden über einen Kamm geschert, gleichsam einer Gießkanne mit Aktionen überschüttet, die den einen unter-, den anderen überfordern. Vertriebsverfahren treten gegeneinander an, oder schlimmer noch: Es werden eigene konkurrierende Absatzwege geschaffen. Für das Vertragswesen benötigt man schon einen eigenen Justiziar. Der Händler braucht aber nicht einen neuen Papierdschungel – auch keine neuen kostspieligen Ladeneinrichtungen. Er braucht Produkte, an denen er verdient, er braucht Ideen und mehr Kunden. Hier wurden und werden viele Fehler gemacht – Fehler, die sich heute im Fachbetrieb rächen. Eine Liste kann ich gern nachschießen."

'Und die ERFA-Kreise?' *„ERFA-Veranstaltungen können von Nutzen sein, wenn sie von einem hochkarätigen Moderator gesteuert werden. Mit klaren Führungseigenschaften kann er nützliche Schulungen zur Entwicklung der Betriebe durchführen, kann die erfolgreichen Unternehmer halten und die Dauernörgler bremsen. Verfügt der Moderator nicht über dieses hohe Niveau, werden sich die guten Händler verabschieden. Zurück bleiben die Aufschneider, Besserwisser und Spezialisten für das Misslingen. Wie es aber nicht geht, wissen wir doch alle selbst. Ein Fragebogen zum Thema 'Kooperationen' kann bei mir unter Schuhknecht@t-online.de kostenlos angefordert werden."*

'Und die Industrie?' *„Deutschland war einmal das Erfinderland des Fernsehens. Ich selbst habe mit Prof. Walter Bruch eine herzliche private wie auch berufliche Verbindung gehabt. Und heute? Wo sind die großen TV-Werke? Es gibt nur noch drei deutsche TV-Werke, von denen TechniSAT noch nicht mit negativen Schlagzeilen auffiel. Das war nicht Schuld der Umstände, sondern klares Versagen der Industrie und deren Manager – aber auch der Händlerschaft. Darauf komme ich später noch zu sprechen. Schon in den 70er Jahren hatte ich Herrn Konsul Dr. Grundig ein Franchise-System detailliert empfohlen. Seine Antwort: 'Dafür sind wir zu groß!' Nun, recht bald war das Unternehmen zu klein. Die meisten Franchise-Systeme in den anderen Branchen haben sich jedoch erfolgreich gehalten. Hier hätte man lernen müssen."*

'Und die Handwerkskammern?' *„Ach, und die Handwerkskammern! Nicht selten hat man das Gefühl, eine Mylodon-Farm zu betreten. (Das gilt auch für viele andere Institutionen.) Die Funktionäre der Handwerkskammern haben es einfach versäumt, Leistung zu zeigen. Viele Handwerker haben das Gefühl, nur Beiträge entrichten zu müssen. Bei der Verwässerung des Meisterstandes haben die Kammern z. B. jämmerlich versagt."*

'Was bereitet den Händlern noch große Sorgen?' *„Der Vertrieb über das Internet, Personalmangel, überbordende Bürokratie, ein hoher persönlicher Einsatz für ein zu geringes Ergebnis belasten den Mittelstand – einige resignieren bereits. Dabei ist die Lage gar nicht aussichtslos. Wir bieten in unseren Seminaren und im Coaching die richtigen Konzepte, damit Sie wieder mit Freude Ihren Betrieb erfolgreich führen können. Die Ergebnisse der Unternehmer, die wir beraten, beweisen dies."*

'Welches sind die Hauptfehler des Fachhandels?' *„Hier müssen wir unterscheiden zwischen den mentalen Fehlern ('der Fisch stinkt bekanntlich am Kopf zuerst') und den praktischen Fehlern. Im Mentalbereich unterscheiden wir zwischen 7 x 7 – also 49 – Möglichkeiten. Ein entsprechender Fragebogen kann bei mir angefordert werden. Verkürzt will ich hier nur vier der bedeutsamsten Verfehlungen nennen:*

Kein Ziel! Ein Mensch ohne Ziel ist desorientiert. Viele Leute behaupten, ein Ziel zu haben. Nachgefragt handelt es sich aber gar nicht um ein Ziel, sondern um Selbstbetrug. Haben Sie sich z. B. konkret vorgenommen, Ihren Umsatz in diesem Jahr um 10–20 oder 30 % zu steigern? Wenn Sie dieses Ziel nicht im Voraus bestimmt haben, finden Sie niemals den Weg dorthin!

Vergeudung der Zeit! Schon Seneca sagte: 'Unsere Zeit ist unser wertvollster Besitz!' Henry Ford sagte: 'Zeit ist Geld!' Ich habe die beiden Weisheiten zusammengefasst: 'Alle Zeit ist nur etwas wert, wenn wir sie in Werte umwandeln!' Die meisten Unternehmer könnten ihre Zeit effektiver nutzen bei besserer Organisation, Konzentration auf GGG, vor allem auf die Vernichtung der Zeiträuber. Dazu muss man diese aber erst kennen.

Mangelnde Begeisterungsfähigkeit! Mit Begeisterung kann ich meine Kunden, meine Geschäftspartner oder Mitarbeiter

mitreißen. Bei einer Person ohne Begeisterung reicht es aber wohl nur bis zum eigenen 'Ladenhüter'. Wir trainieren täglich Begeisterung. Das ist einfach und sogar leicht.

Disziplinlosigkeit! Unpünktlichkeit, Unsauberkeit, Unzuverlässigkeit sind die K.O.-Kriterien für viele Unternehmen. Das beginnt schon am Telefon. Viel zu viele Unternehmungen sind per Telefon schwer oder gar nicht erreichbar! Jeder verpasste Telefonanruf kann aber auch den Verlust eines Käufers, zumindest eines Kunden bedeuten. Unternehmer können sich Disziplinlosigkeit nicht leisten! Auch hier gibt es wieder 35 Punkte, die trainiert werden müssen. Der Leser kann auch diese gern unter meiner erwähnten Mailadresse kostenlos abfordern."

'Und die praktischen Fehler?' *„Ich will dies gleich mit ein paar Anregungen für die Verbesserung in der Zukunft verbinden: ■ Konzentrieren Sie sich auf GGG: Gewinn generierende Geschäfte! ■ Kalkulieren Sie Ihre Produkte und Leistungen nach Ihren Erfordernissen – nicht durch Fremdsteuerung! ■ Bauen Sie ein Kundennetzwerk auf! ■ Bieten Sie jedem Kunden den Nutzen von wenigstens sieben weiteren Produkten und/oder Nebenleistungen an. Das ist ein MUSS! Gerade in den Nebenleistungen und Nebenprodukten steckt heute eine gewaltige Möglichkeit der Gewinnsteigerung. Fordern Sie den Abschluss – den Preis – die Zahlung: SOFORT! ■ Gestalten Sie Ihre Werbung typgerecht, d. h. dem Charakter des Unternehmens entsprechend. ■ Beschäftigen Sie sich intellektuell mit Ihrem Vermögensaufbau. Das Saatgut hierzu generieren Sie in Ihrem Betrieb. ■ Seien Sie der beste Freund Ihres Kunden! Zeigen Sie dies auch! Machen Sie ihn zum Multiplikator. ■ Die Werkstatt und der Kundendienst sind bereits heute und in Zukunft die 'Lizenz' zum Geldverdienen. Einige sogenannte Berater hatten die Abschaffung des Services empfohlen – ein tödlicher Rat – wie viele heute schmerzlich merken. Werben Sie mit Ihrem Wissen und Können! Ein Lehrbrief zum Thema 'Werbung' liegt für Ihre Leser schon bereit!*

■ Erweitern Sie Ihr Sortiment um hochwertige, niemals um minderwertige Produkte! ■ Befreien Sie sich von Krediten oder gar Schulden! Kredite schmälern den Gewinn. Schulden zerstören vor allem das Selbstbewusstsein. Einst gegebene Sicherheiten wie z. B. Haus und Grund, Bürgschaften, Lebensversicherungen bekommen Sie selten wieder frei. Warum? Schulden haben die Eigenschaft, sich wie Ratten zu vermehren. Wer aber Schulden hat, kann sich große Erfolge nicht vorstellen. Für ihn scheint jedes Ziel utopisch! ■ Bilden Sie sich konstant in den Bereichen der Betriebsführung weiter. Mein Wahlspruch: 'Das Rezept für Wohlstand ist Bildung. Die Medizin für Reichtum ist Weiterbildung.' ■ Planen Sie Ihr Leben! Planen Sie Ihren Betrieb! Planen Sie Ihre Zeit! Planen Sie Ihre Finanzen! Meine Frau und ich helfen Ihnen."

'Was ist also Ihr Rat für 2016?' *„Es ist gut, dass dieses Interview am Anfang des Jahres stattfindet. Jetzt ist noch Zeit, gute Vorsätze umzusetzen. Wenn Ihre Leser wirklich Erfolg haben wollen, wird dies in Zukunft nur mit einem Coach möglich sein. Ich lade Ihre Leser zum Unternehmer-Wochenende am 6./7. Februar in Würzburg zu einem stark verbilligten Sonderpreis von nur 99 € plus MwSt. ein. Der Titel: 'Mehr Kunden! Mehr Umsatz! Mehr Liquidität! – Versprochen!' So können sie uns kennenlernen und ihr Bauchgefühl sprechen lassen. Um dieses Angebot ganz spannend zu machen: Die ersten zehn Anmeldungen nehmen kostenlos an diesem Unternehmer-Wochenende teil. Anmeldungen bitte unter: Schuhknecht@t-online.de. Die Teilnehmer am Coaching werden sich am Jahresende 2016 fragen: 'Wo hat sich vorher nur das ganze Geld versteckt?!'"* Selbstbewusste Töne! Wollen Sie sie testen?