



DIE KMU-EXPERTEN



Exklusiv von Ralf H. Komor:
5 Gründe, warum Unternehmen von externem
Fachwissen profitieren



2024

DIE KMU-EXPERTEN

1.

Sie sind Messe-Aussteller oder wollen es werden?

Eine Vielzahl von unterschiedlichsten Faktoren beeinflussen Ihren Messe-Erfolg. Ausgewiesene Fach-Experten reduzieren die Gefahr eines Misserfolgs und steigern die Chance auf einen unerwarteten Erfolg.

2.

Die Auswahl der für Sie passenden Experten kann entscheidend sein.

Hier haben Sie die Möglichkeit eine Auswahl von Experten mit vielen Jahren Erfahrung näher kennenzulernen. Prüfen Sie, welche Unterstützung Sie sich wünschen und welche Experten zu Ihnen passen.

3.

Nichts kommt von alleine...

Nehmen Sie Kontakt auf und überzeugen Sie sich von der Kompetenz Ihrer Kandidaten. Gemeinsam kann es dann in die Umsetzung gehen: Action!

Diese drei Fragen werden von den Experten beantwortet:

1. Welche Erfahrungen/Erkenntnisse bringen Sie mit, um Klienten/Kunden zu bedienen bzw. mit ihnen zu arbeiten?
2. Welche Expertise haben Sie oder welche Lösung/welches Produkt wird speziell von Ihnen/Ihrem Unternehmen angeboten?
3. Welchen Tipp/Rat/Gedanken möchten Sie dem Leser des Experten-Buchs geben, der den Leser bei der Bewältigung seiner Aufgaben ein Stückchen weiterbringt?

Wir bitten um Beachtung und Verständnis:
Wir verzichten auf gendern.
Nur der besseren Lesbarkeit wegen.

INHALT



1. EDITORIAL 03

Viele Experten tummeln sich im Internet und auf den Märkten. Hier stelle ich Ihnen eine Auswahl vor, deren nähere Betrachtung sich lohnen könnte.

2. ...auf der Messe... 04

...ein fiktives Gespräch zwischen dem Messe-Doktor und dem fiktiven CEO von DigiConsult.

3. DIE EXPERTEN 06-35

Eine Auswahl von ausgewiesenen Experten ihres Fachs stellen sich vor. Alle haben drei Fragen beantwortet...

4. Fünf Gründe 36

Welche 5 Gründe für die Zusammenarbeit mit externen Experten sprechen. Ein Beitrag von Ralf H. Komor.

5. Über Rainer Bachmann 40



EDITORIAL

Lieber Messe-Aussteller,

das Internet ist voll von Experten und jenen, die es sein wollen.

Da ist es hin und wieder schwierig die Spreu vom Weizen zu trennen.

Mit diesem Expertenbuch möchte ich Ihnen diese Aufgabe etwas erleichtern.

Es könnte sich daher vermutlich lohnen, die folgenden "Kollegen" einmal näher zu betrachten.

Mit den besten Erfolgswünschen für Ihre nächste Messe

Rainer Bachmann

...auf der Messe...

... treffe ich mich mit dem fiktiven CEO Richard von DigiConsult.

Hin und wieder sehen wir nicht das, was zu sehen ist.

Wir betrachten eine Sache, einen Vorgang, einen Prozess aus der Sicht der Erfahrung der Vergangenheit.

Das bedeutet, dass wir Chancen und Möglichkeiten übersehen könnten.

“Was würdest du mit dem Wissen von heute, gestern anders machen”, frage ich ihn.

“Ich würde mehr Ruhe und weniger Kraft einsetzen.

Das Weibliche ist in manchen Situationen eher förderlich, als Aktionismus und Stärke beweisen zu wollen.“, kommt seine doch etwas überraschende Antwort.

Ich weiß aber, was er meint.

2020/21 kam die Onlinemesse-Welle und er stieg mit ein, setzte dann auf Anraten auf die Hybridmesse und erlebte, wie das Erfolgsmodell an Fahrt gewann, aber auch viele Ressourcen verschlang. Heute weiß er, wie viele andere auch, dass die Präsenzmesse nach wie vor, das Maß der Dinge ist.

“Unsere Onlinemesse-Präsenz ist schick, und manchmal auch echt förderlich, aber längst kein Muss.

Wir konzentrieren uns wieder voll auf die Präsenzmesse. Da gibt es so viele Hebel, die wir noch bewegen können, um unser Ergebnis den Wunschvorstellungen näher zu bringen.“, meint er lachend.

In der Tat gab es bei einer Umfrage des bvik die Überraschung, dass mittlerweile der Großteil des Mittelstands wieder auf die Präsenzmesse setzt. Nur ganze 16% stecken noch Geld in ein reines Onlinemesse-Projekt.

Wir laufen durch die Halle 2 und sehen einen Stand auf dem sich ein Mitarbeiter gerade das Handy ans Ohr hält.

“Was denkst du denn bei einem solchen Anblick?“, frage ich ihn.

“Naja, das geht nun mal gar nicht. Auf dem Stand zu telefonieren.

Da wäre es sicher interessant, was der Chef oder Vertriebsleiter zu solchem Verhalten sagen würde. Genauso trinken oder essen. Das sind absolute NoGo's.“



„Welche Hebel hast du denn bei euren Messeauftritten entdeckt?“, frage ich neugierig, um an den Gedanken von vorhin anzuschließen.

„Dein Hinweis auf die Nachbearbeitung hat uns schon ziemlich nachdenklich gemacht. Wir sind zwar deutlich besser, als der Durchschnitt und verpassen vielleicht noch 10%, aber eben keine 57%, was ja schon an eine Katastrophe grenzt.“

Da könnten wir ja gleich die Hälfte unseres Messebudgets in die Tonne treten.“

Und nach kurzem Zögern ergänzt Richard mit einem Lächeln im Gesicht: „Und wir

setzen nun einen Akquiseprofi ein, wenn unser Messeziel die Neukundenakquise ist. Wir haben das mal durchgerechnet, mit den ersten Ergebnissen. Das rechnet sich absolut.“

„Schön, dass ich dir und deinem Team da Denkanstöße liefern konnte.“, meine ich, „denn da muss ja dann auch das gesamte Messe-Team mitspielen.“

„Ja, das stimmt. Aber die Akzeptanz des externen Kollegen war enorm, nachdem wir merkten, wie sehr uns diese Professionalität effektiv unterstützt. Wir haben seit dem unsere Erfolgsquote deutlich nach oben schieben können, da auch die lästigen Kaffeepausengespräche wegfallen.“

Dann entdecken wir gleichzeitig einen Stand mit toller Ausstrahlung und die Kollegen dort hatten eine Art Uniform an, die sehr ansprechend und originell rüber kam.

Mir entfuhr ein anerkennendes „Wow!“ und auch Richard machte sich flux eine kurze Notiz - man kann sich ja mal inspirieren lassen.

„Ja, das sieht einfach klasse aus, wie aus einem Guss. Spricht mich total an. Die haben auch keine Schreibblöcke mehr, sondern Tablets, siehst du das?“, fragte er begeistert.

„Ja, da gibt's tolle Lösungen und man ist dem Marktbegleiter vielleicht wieder eine Nasenlänge voraus, wenn der geschätzte Messebesucher schon 3 Minuten später die besprochenen Unterlagen in seinem Mail-Postfach findet. Das macht einfach Eindruck und sorgt vermutlich schon auf der Heimreise mit den Kollegen für Gesprächsstoff.“

So gab es noch viele weitere spannende Erlebnisse und wir nahmen einen ganzen Sack voll Inspiration mit nach Hause. ■

„Die Hybridmesse ist für uns die Krönung unserer Messegeschichte.“, meinte Richard 2021, „daraus ergaben sich für uns ganz neue Möglichkeiten!“





Silke Bremser

Fördermittelmanagerin (zert.)
für Unternehmen

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Mein Motto: Lebenslanges Lernen!

Vor 20 Jahren habe ich mich als unabhängige Finanz-planerin selbständig gemacht.

Zuvor habe ich ein Betriebswirtschaftsstudium mit Diplom abgeschlossen und später Finanzökonomie bei der EBS in Oestrich Winkel studiert.

Als Finanzplanerin habe ich meine Kunden zu allen Finanzthemen beraten, Finanz- und Erbschaftspläne erstellt und die Risiko- und Altersvorsorge optimiert.

Sämtliche Kapitalanlagen und deren Vor- und Nachteile habe ich im Laufe der Zeit kennengelernt.

Seit 2014 berate ich bundesweit kleine und mittelständische Unternehmen zu Fördermitteln. Im Jahr 2015 habe ich mich zur

„Lebenslanges Lernen“

zertifizierten Fördermittelmanagerin für Unternehmen weitergebildet und Anfang 2016 die Silke Bremser Finanz- und Fördermittelplanung GmbH gegründet.

Als Beraterin bin ich für das BAFA Programm „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU“ und für Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) – Beratung bei der NRW Bank registriert.

Dadurch können meine Kunden unter bestimmten Voraussetzungen Zuschüsse für meine Beratung erhalten.

Anträge können über die BAFA und/oder die NRW Bank gestellt werden. Gerne bin ich hier behilflich.

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

Als zertifizierte Fördermittelmanagerin finde ich für kleine und mittlere Unternehmen Geld, wenn diese eine Produktionshalle neu bauen oder den vorhandenen Betrieb erweitern oder sanieren möchten.

Dabei erstelle ich ein Finanzierungskonzept mit den passenden Fördermitteln und begleite meine Kunden von der Antragstellung bis zum Geldabruf.

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

Wer die richtigen Partner an seiner Seite hat, kann viel Geld sparen.



“
So wie das Eisen außer Gebrauch rostet und
das still stehende Wasser verdunstet oder bei
Kälte gefriert, so verkommt der Geist ohne
Übung.

Leonardo da Vinci

Silke Bremser Finanz- und
Fördermittelplanung GmbH

Otto-Balzer-Str. 39
56130 Bad Ems

+49 (0) 260 350 490 91

✉ foerdermittel@silkebremser.de

🌐 <https://www.silkebremser.de/>

🌐 <https://www.silkebremser.de/kontaktieren-sie-uns24b8c66e>



Jörg Vogelgesang

Akquise-Profi für mehr
Messe-Leads

IFM Trainer

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Mit meiner langjährigen Erfahrung im Vertrieb seit 1997, darunter knapp 15 Jahre im B2B-Vertrieb bei der Siemens AG, bringe ich fundierte Praxiserfahrungen mit.

In dieser Zeit war ich von A wie Akquise bis Z wie Zufriedenheitsabfrage im gesamten Verkaufsprozess verantwortlich.

Seit 2012 bin ich selbstständig und trage auch dort die volle Verantwortung für den Vertrieb meiner Dienstleistungen.

Meine Expertise erstreckt sich sowohl auf den analogen (Telefon-, Messe- und Kaltakquise) als auch den digitalen Vertrieb (Social Selling), und ich verbinde diese Ansätze zu einem effektiven Hybrid-Selling.

"Vertriebstalente werden nicht geboren, sondern trainiert!"

Alle Trainingsinhalte wende ich persönlich in meinem Geschäft an, was eine praxisnahe und erprobte Grundlage für meine Trainings bildet.

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

Trainings und Erfolgsbegleitungen für Mitarbeiter mit Kundenkontakt, darunter nicht nur Vertriebsleute, sondern auch Service-Mitarbeiter. Die Trainings werden individuell auf die Anforderungen und Ziele des Kunden zugeschnitten und können sowohl in Präsenz als auch online erfolgen.

Die Erfolgsbegleitungen, einschließlich 1:1-Coaching, können sowohl vor

Ort als auch online durchgeführt werden.

Besonders die Erfolgsbegleitungen gewährleisten eine effektive Umsetzung der im Training erworbenen Kenntnisse.

Jeder Mitarbeiter wird dabei individuell verbessert, was die Nachhaltigkeit der Trainings erheblich steigert. Ich lege großen Wert darauf, komplette Konzepte zu erstellen, um sowohl erfahrene als auch neue Vertriebsmitarbeiter strukturiert erfolgreicher im Vertrieb zu machen.

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

"Vertriebstalente werden nicht geboren, sondern trainiert!" Vertrieb ist erlernbar wie ein Handwerk, wenn man die Bereitschaft dazu zeigt. Erweitern Sie Ihren Werkzeugkasten mit praxisnahen Trainings, und lassen Sie uns gemeinsam erfolgreich am Wachstum Ihres Vertriebsteams arbeiten.



Jörg Vogelgesang
Trainer für Vertriebserfolg
Zikadenweg 22a - 22043 Hamburg

+49 (0) 40 638 66 057
+49 (0) 160 905 44 850



➔ joerg.vogelgesang@joerg-vogelgesang.com

🌐 <https://www.joerg-vogelgesang.com>

🌐 Termin per QR buchen



“*Es ist nicht genug zu wissen – man muss auch anwenden. Es ist nicht genug zu wollen – man muss auch tun.*”

Johann Wolfgang von Goethe



Susann Blankenhagel

Mediatorin und Rednerin

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Ich bin ausgebildete Mediatorin und Organisationsberaterin - dies ist meine fachliche Grundlage für das, was ich intuitiv schon mein Leben lang mache:

Menschen in schwierigen Situationen stärken, damit sie sich vertrauen und die passenden Dinge tun und sagen um mit sich und anderen im Reinen zu sein.

In den 15 Jahren meiner Tätigkeit in zwei Konzernen habe ich erlebt, dass ich Projektleitungen übernehmen durfte, für die ich keine fachliche Kompetenz hatte (z. B. Laboroptimierung) - aber ich konnte Menschen zusammenbringen:

Unter meiner Anleitung lernen Menschen fokussiert zu arbeiten und sich auf die Aufgaben zu

konzentrieren, die für die Zielerreichung hilfreich sind. In meiner unternehmerischen Tätigkeit als Mediatorin für Handwerksbetriebe und Kleinunternehmen zeigt sich, wie wichtig

“Konfliktlösung ist banal - nur einfach ist es nicht.”

es ist meine Sprache und mein Vorgehen an meine Zielkunden anzupassen.

Zeitdruck und hoher Qualitätsanspruch, kombiniert mit einer "Hands-on-Mentalität" erfordern, dass die Maßnahmen zu Verbesserung der Zusammenarbeit im Unternehmen greifbar und schnell umsetzbar sind.

Die Fähigkeit mich rasch auf meine Kunden anpassen zu können, ist für mich ein großer Vorteil.

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

Als Mediatorin und Organisationsberaterin unterstütze ich Handwerksunternehmer und Geschäftsführer kleiner Betriebe dabei Missverständnisse und Konflikte im Betrieb zu lösen und langfristig auch allein lösen zu können.

Konfliktfähige Mitarbeiter auf allen Ebenen im Unternehmen sind die Voraussetzung für eine konstruktive Zusammenarbeit und Entwicklung der Geschäfte.

Mitarbeiter lernen Verantwortung fürs und Anteil am Unternehmen zu haben, während die Führungsperson(en) lernt/lernen sich zurückzunehmen ohne das Ruder aus der Hand zu geben.

Diese Form der Unternehmenskultur ist immer essentiell - und gleichzeitig ganz besonders, wenn es um die Vorbereitung der Unternehmensnachfolge geht: diese ist nur erfolgreich umsetzbar, wenn das Unternehmen übergabefähig ist.

Das heißt, dass das Unternehmen auch ohne die/den bisherigen Geschäftsführer/in laufen kann.

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

Wenn Sie Ihre Konflikte mit anderen Menschen lösen möchten (unabhängig davon, ob es Ihre Mitarbeiter oder andere Personen sind), dann beginnen Sie bei sich:

- Wissen Sie, was genau Sie gerade stört?
- Was wollen Sie stattdessen?
- Was ist Ihnen an einer gemeinsamen Lösung wichtig?

Vermeiden Sie nur eine Lösung akzeptieren zu wollen - eine Konfliktlösung ist immer eine Verhandlung, die Interessen beider Seiten abdecken sollte.

Und... hören Sie zu.

Hören Sie hin.

Verstehen Sie, was der andere Ihnen vermitteln möchte. Sie können es nicht verstehen? Dann fragen Sie nach.

Die Grundlage von Konfliktlösung ist übrigens banal: Es ist "Miteinander reden". Nur einfach ist es nicht.



Susann Blankenhagel
Streitklärung für Handwerksbetriebe
und kleine Unternehmen

+49 (0) 0151 14441781
➔ mail@susann-blankenhagel.de
🌐 <https://www.susann-blankenhagel.de>

Haußmannstraße 42
73525 Schwäbisch Gmünd



Andreas Bellof

Soul4Business-Leadership
& Transformation

Pathfinder for People

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Bereits mit 29 Jahren wurde Andreas Bellof nach einem technischen Studium und anschließender Tätigkeit als Entwicklungs- und Projektingenieur technischer Direktor und Mitglied der Geschäftsleitung in einem international tätigen Unternehmen.

Später war er 5 Jahre Mitglied der Geschäftsleitung bei LEICA bevor er dann über 15 Jahre als geschäftsführender Gesellschafter selbstständig tätig war.

Diverse Auslandsaufenthalte in USA, Afrika, China und Taiwan und das damit verbundene Arbeiten und Leben in fremden Kulturen unterstreichen

seine Expertise und ermöglichen ihm den Blick über den Tellerrand hinaus.

Weit über 1.000 Stunden Intensiv-
ausbildung und Methodentrainings,

“Es gilt sowohl die richtigen Dinge als auch die Dinge richtig zu tun.”

u.a. an der Boston Business School und dem Management Programm St. Gallen zu Themen wie Leadership, Kommunikation, Projektmanagement, Vertrieb, SixSigma, TRIZ und Organisationsentwicklung geben ihm eine breite Basis.

Seit 2018 beschäftigt es sich intensiv mit dem Thema Persönlichkeitsentwicklung und Coaching und hat hier ebenfalls zahlreiche Ausbildungen und Zertifizierung erfolgreich absolviert.

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

- Ganzheitliche Beratung, Training & Coaching nach dem Soul4-Business-Prinzip für starke Persönlichkeiten, außergewöhnliche Unternehmen und exzellente Ergebnisse.
- Führungskräfte- & Talententwicklung.
- Keynotes/Vorträge.
- Alle Angebote sind sowohl online, offline oder in hybriden Formaten möglich und werden individuell auf den Bedarf des Kunden zugeschnitten.

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

Wachstum & Veränderung brauchen vor allem BEGEISTERUNG.

Echte Begeisterung entsteht nur durch Sinn und in einem sicheren Umfeld.

Gleichzeitig entscheiden in der Zukunft 3 Erfolgsfaktoren:

1) DER UNTERNEHMER ALS ERFOLGSFAKTOR SEIN, WER DU BIST

Die Welt hat sich verändert.

Erfolgreiches Unternehmertum auch.

Als Unternehmer brauchst du absolute Klarheit. Wer du bist, wofür du all das tust - und was der Sinn dahinter ist.

Damit dein Unternehmen auf den richtigen Kurs gebracht werden kann und es wirklich zukunftsfähig ist.

Als frustrierter Unternehmer bekommst du frustrierte Mitarbeiter.

Wenn du chronisch überlastet und permanent am Limit arbeitest, wirst du entweder irgendwann scheitern - oder krank.

Wenn du Kunden begeistern willst, brauchst du begeisterte Mitarbeiter.

Wenn du Mitarbeiter begeistern willst, brauchst vor allem erst einmal du selbst Begeisterung.

2) DAS TEAM ALS ERFOLGSFAKTOR JEDER AM IDEALEN PLATZ

Das Wohlbefinden deiner Mitarbeiter liegt dir am Herzen?

Du weißt, dass der Erfolg deines Unternehmens maßgeblich von deinen Mitarbeitern bestimmt ist?

Sehr gut!

Denn in anspruchsvollen Zeiten ist diese Einstellung Gold wert!

Gerade dann kannst du von deinem Team, ihren natürlichen Talenten und persönlichen Stärken profitieren. Hast du den Mut, das Verbindende über das Trennende zu stellen und gemeinsam Lösungen zu finden?

„Behandle die Menschen so, als wären sie, was sie sein sollten, und du hilfst ihnen zu werden, was sie sein können.“

(Johann Wolfgang von Goethe)

3) DIE ORGANISATION ALS ERFOLGSFAKTOR (OPTIMIERTE STRUKTUREN, PROZESSE & SYSTEME)

Organisationsentwicklung ist im engeren Sinne die Arbeit an Strukturen und Prozessen innerhalb des Unternehmens.

Um Unternehmensziele erreichen zu können, ist ein reibungsloses Zusammenspiel aller Elemente unabdingbar.

Dabei spielt die gelebte Unternehmens- und Führungskultur eine zentrale Schlüsselrolle.

Es gilt sowohl die richtigen Dinge als auch die Dinge richtig zu tun.



September 2021:

Die HUSUM WIND :-)

Endlich wieder Messe!



Transforming Energy

Der Messe_Doktor war mit der IHK Ostbrandenburg vor Ort.





Steffen Bürk

Microsoft Office
Anwendungsexperte

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Seit 20 Jahren schult das Unternehmen Bürk-EDV-Seminare Firmen in Baden-Württemberg und Gesamtdeutschland. Schwerpunkt sind die Microsoft Apps wie Excel, Teams, Outlook und OneNote.

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

Neben den klassischen EDV-Seminaren bieten wir hauptsächlich individuell auf den Kunden abgestimmte Schulungen an.

Im Vorfeld erfolgt eine ausführliche Analyse und Beratung.

Durch das große Trainerteam kann das ganze Microsoft-Spektrum bis hin zu Programmierungen abgedeckt werden.

“Entfalten Sie Ihr volles Potential!”

Die Kurse werden in Präsenz und natürlich auch online (und hybrid) angeboten.

Für Fragen nach dem Seminar stehen wir für die Teilnehmenden weiterhin zur Verfügung.

Wir betreiben einen Blog und YouTube-Kanal um die gelernten Fähigkeiten der Teilnehmer*innen auch im Nachgang zu festigen.

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

Besuchen Sie unser monatliches, kostenloses 5-5-5-Seminar.

Gratis Weiterbildung zu den Microsoft-Apps:

<https://www.buerk-edv.de/microsoft-seminare/5-5-5-gratis-seminar/>



“ *Innerhalb der Computergemeinschaft lebt man nach der Grundregel, die Gegenwart sei ein Programmfehler, der in der nächsten Ausgabe behoben sein wird.*

Clifford Stoll, amerik. Astrophysiker u. Computer- Pionier

Steffen Bürk

Bürk EDV Seminare
Steigstr. 8
73230 Kirchheim unter Teck

+49 (0) 173 / 59 65 887

➤ info@buerk-edv.de

🌐 <https://www.buerk-edv.de/>



Wiebke Lüth

Die Expertin für
NLP-Ausbildungen

Autorin und NLP Master-
Trainerin

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Seit 2008 bin ich die einzige deutsche NLP Master-Trainerin (ernannt von Dr. Richard Bandler, dem Mitbegründer von NLP von ca. 30 Master-Trainern der Welt).

Als Geschäftsführerin leite ich die fresh-academy GmbH, eines der renommiertesten NLP Ausbildungsinstitute in Deutschland.

Weiterhin bin ich Autorin, Expertin beim Thema Kunden lesen (Face Communication), Heilpraktikerin, Hochleistungssportlerin (Gewinn Europameisterschaft 2012 Team Damendegen) und zweifache Mutter.

Als Hochleistungssportlerin im Fechten war ich immer darauf fokussiert, das Beste für das Team und jeden Einzelnen herauszuholen.

Das Geschenk in Niederlagen zu sehen und immer wieder schnell aus dem Frust herauszukommen, ist eine Technik, die jeder lernen kann.

“Nicht ABER, sondern UND ist das Zauberwort!”

Das durfte ich früh erkennen und üben. Mein Ziel war es schon immer, Drama zu vermeiden und Lösungen zu finden, Dinge anders, besser und leichter zu machen.

Auch die Frage, wie kann man das Training und sein Umfeld effizienter gestalten, dabei Strategien noch schneller erkennen und verändern, hat mich von Anfang an fasziniert.

Seit meiner Kindheit begleitet mich das Thema, andere Menschen zu unterstützen, glücklicher und erfolgreicher zu sein.

Aufgewachsen in einer Familie mit 4 Brüdern, ging es bei uns immer darum, wie wir uns gegenseitig und andere Menschen fördern können.

So habe ich bereits als Jugendliche begonnen, meine Fechtkollegen auf Turnieren zu coachen und zusätzlich regelmäßig freiwillig im Krankenhaus gearbeitet.

In meinem Leben gab es sehr viele Momente, aus denen ich mich wieder aufrappeln und herauskämpfen musste.

Dabei haben mir Humor und meine absolut positive Denkweise sehr geholfen.

Und definitiv verdanke ich den NLP-Techniken einen sehr großen Teil meines Erfolges.

Die Begeisterung, Menschen zu unterstützen, das Beste für sich und die Welt zu erreichen, ist meine größte Motivation.

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

An der fresh-academy biete ich seit über 20 Jahren die komplette NLP-Ausbildung an.

Das sind inzwischen der NLP-Practitioner, NLP-Master, NLP-Coach, NLP-Hypno-Coach und der Kommunikationstrainer.

Die NLP-Techniken, die ich an der fresh-academy lehre, haben mir selbst geholfen, erfolgreicher, glücklicher und gesünder zu sein.

Ich konnte dadurch die herausforderndsten Situationen meistern und bin aus tiefsten Herzen überzeugt, dass jeder davon profitiert.

Meine Seminare zu besuchen, hilft nicht nur, sich selbst und seine eigenen Strategien besser zu erkennen und zu verändern, sondern auch mit sich und anderen besser zu kommunizieren.

Darüber hinaus lernen die Teilnehmer, sich leichter zu motivieren, dranzubleiben, erfolgreicher und natürlich auch glücklicher zu sein.

Für mich ist NLP, so wie es an der fresh-academy gelehrt wird, eines der wichtigsten Werkzeuge für ein zufriedeneres Leben und positives Mindset.

Die Erfolge und Berichte der Seminar Teilnehmer und Einzelcoachings sprechen für sich.

Das Thema Kunden Lesen (Face Communication) ist ebenfalls sehr spannend, da wir immer in unserem Leben mit Menschen zu tun haben.

Und wer im Gesicht seiner Mitmenschen lesen kann, gewinnt mehr Verständnis für Verhaltensweisen und Stärken, nicht nur als Partner, Eltern, Vorgesetzter oder Kollege – gerade

auch im Vertrieb ist dieses Seminar ein Muss.

Das Buch „Kunden Lesen“ zum Thema Kunden-Lesen im Vertrieb ist im Redline-Verlag erschienen und wurde 2022 nach 10 Jahren vom Verlag erneut aufgelegt.

Bei den anderen Kurzseminaren der fresh-academy geht es immer in unterschiedlichsten Formen um Kommunikation, um Ziele oder um die Fähigkeit, einschränkende Glaubenssätze aufzulösen und so mehr Selbstbewusstsein auszustrahlen.

Das Sprichwort „Lachen ist die beste Medizin“ ist ein wichtiger Teil meiner Persönlichkeit und Seminare.

Mit Spaß und Freude funktioniert das Vermitteln der Inhalte und Lernen am leichtesten, besonders in unseren schönen Academy-Räumen am herrlichen Starnberger See.

Teilnehmer:Innen beschreiben mich als sehr empathisch, direkt und humorvoll.

Und wir finden immer kreative Lösungen für jeden individuell und persönlich.

Teilnehmerfeedbacks sind auf der Homepage www.fresh-academy.de und natürlich auch auf Google zu finden.

Darüber hinaus gibt es zum Hören den NLP fresh-up Podcast und das

bereits seit 13 Jahren. Er erscheint kostenlos jede Woche, seit 2020 mit anderer Besetzung, und hat Hunderttausende von Hörern.

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

Der Inhalt meiner Seminare handelt hauptsächlich von Kommunikation und wie man sie für sich und andere gut gestaltet.

Gerade in Firmen ist ein gutes Miteinander so wertvoll, produktiver und macht einfach zufriedener.

Zum Thema Kommunikation möchte ich Ihnen heute drei Tipps mitgeben.

TIPP 1: Eine Vorannahme im NLP ist „Jeder handelt aus seiner besten Option heraus“.

Unabhängig davon, was ein Mensch tut, zu diesem Zeitpunkt ist sein Verhalten seine beste Option.

Auch wenn wir dies nicht als beste Option sehen oder gar eine gute Handlung dahinter für uns erkennen können.



Nur handelt diese Person so wie sie handelt und in diesem Moment scheint es für sie die beste Option zu sein.

Diese Erkenntnis hat schon viele, Nächte wieder durchschlafen lassen!



TIPP 2: Hören Sie einer Meinung zu und üben einfach nur zu sagen: „Aha“ und lächeln.

Probieren Sie ab sofort aus (als Vorbereitung für Tipp 3), Ihre Meinung so entspannt zu sagen, mit einem wertschätzenden Tonfall, dass der andere Mensch sich nicht angegriffen fühlt. Wenn Sie dennoch in einem Bereich sicher sind, dass Sie 100% richtig liegen, und jemand bittet Sie darum,

das zu belegen, haben Sie genug Fakten gesammelt?

Und können Sie eine komplett gegensätzliche Meinung stehen lassen, ohne sich angegriffen zu fühlen und ganz entspannt dabei sein?

Als Übung könnten Sie mit einer Person vereinbaren, dass Sie sich gegenseitig Ihre Meinung über ein bestimmtes Thema mitteilen und sie sagen danach einfach nur „Aha“ und lächeln dabei.

TIPP 3: Nutzen Sie statt „aber“ das Wörtchen „UND“.

Ich kenne keine zwei Menschen, die in jeder Lebenssituation die absolut gleiche Weltanschauung haben – vor allem auch aufgrund ihres jeweils unterschiedlichen Hintergrunds.

Natürlich ist es im Business manchmal so, dass eine Lösung besser scheint, weil sie beispielsweise einfach effektiver ist.

Da gilt es dann, auf Augenhöhe zu kommunizieren und die Meinung des anderen anzunehmen und Verständnis dafür zu haben.

Und sie nicht sofort als „Quatsch“ abzutun. Es geht dann darum, mit guten Argumenten zu überzeugen, wirklich auf der Sachebene zu bleiben und nicht persönlich zu werden.

Nehmen Sie die Meinung eines anderen nicht persönlich.
Gehen Sie einfach davon aus, dass jeder eine andere Meinung haben darf.

Es gibt kein richtiges oder falsches Modell der Welt.

Wir erwarten, dass andere so denken wie wir. Niemand kann so denken wie wir, weil wir alle andere Strategien gelernt haben.

Je mehr Sie akzeptieren, dass Ihr Gegenüber eine andere Meinung haben darf, desto besser und eher wird auch Ihre eigene Meinung stehen gelassen.

Natürlich ist es gerade in beruflichen Zusammenhängen wichtig, Dinge zu diskutieren und einmal neu auf Situationen zu schauen.

So findet Entwicklung statt.

Sobald Sie aufhören, die Meinung des anderen persönlich zu nehmen, können richtig coole, neue Dinge entstehen.

Akzeptieren Sie, dass es andere Denkweisen gibt.

Argumentieren Sie ab sofort mit „Das verstehe ich, UND !!!! Danach sagen Sie ihre Meinung.

Sie können dadurch beide Meinungen nebeneinander stehen lassen.

Dadurch wird Ihnen der oder die andere auch viel leichter zuhören und sogar Ihrer Meinung zustimmen.

Verbannen Sie also das Wörtchen „aber“ aus Ihrem Sprachgebrauch.

Das wird Ihnen nicht nur im Beruf weiterhelfen, sondern auch sehr in Ihrer Partnerschaft!

Sie werden feststellen, dass Sie dadurch viel Streit vermeiden und Ihr Leben viel entspannter und friedlicher wird.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Erfolg beim Anwenden!

Ihre
Wiebke Lüth



“ *So wie das Essen ohne Lust der Gesundheit
schädlich wird, so verdirbt das Lernen ohne
Wissbegier das Gedächtnis und behält nichts
von dem, was es auffängt.*

Leonardo da Vinci

Wiebke Lüth

+49 (0) 8157-926930

fresh-academy GmbH
Wiebke Lüth
Eugen-Friedl-Straße 5
82340 Feldafing

✉ info@fresh-academy.de
🌐 <https://www.fresh-academy.de>



Lothar Lehner

Fachberater für Handwerk,
Handel und Industrie

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Beratungspraxis seit 1990 im Bereich Rechnungswesen, Controlling, Unternehmensfinanzierung und Unternehmensplanung bei Unternehmen von 5 bis 1.000 Mitarbeiter

bei größeren Unternehmen liegt mein Auftrag regelmäßig in der Moderation und Begleitung der Top-Down und Bottom-Up-Prozesse.

“Liquidität ist das ‘Blut’ des Unternehmens!”

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

Die Themen Unternehmensplanung und Unternehmensfinanzierung hängen sehr eng miteinander zusammen.

Dies führt regelmäßig zu sehr schlanken Beratungsprozessen, zur Implementierung des 4-Augen-Prinzips in größeren Unternehmen und damit zu einer erhöhten Datenqualität.

Das eine bedingt das jeweils andere.

Mein Ansatz beruht auf der Hilfe zur Selbsthilfe bei kleinen Unternehmen,

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

Wachstum ist ein Regelkreis.

Wachstum benötigt Liquidität.

Liquidität im Unternehmen ist vergleichbar mit dem "Blut" im natürlichen Organismus.

Deshalb ist es für Unternehmen (überlebens-)wichtig, immer genügend Liquidität zu bevorraten im Unternehmen.



“*Sieh, das ist das, worauf es ankommt, Mittelzustand – darauf baut sich das Glück auf.*”

Theodor Fontane

Lothar Lehner
Dorfstraße 12
73312 Geislingen

+49 (0) 7331 441 862
✉ info@lehner-management.de
🌐 <https://www.meinlehner.de/>
📅 Termin buchen



Drita Scharf

Vertriebsprofi für
internationale Erfolge

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

- ✓ Über 30 Jahre Berufspraxis im internationalen Vertrieb.
- ✓ Umfassendes Wissen im adäquaten Umgang mit Geschäftspartnern anderer Kulturen und Mentalitäten - aller Kontinente.
- ✓ Verhandlungs- und Kommunikationssicherheit in Französisch, Englisch, Spanisch und Deutsch.
- ✓ Umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Maschinenbau und technisch anspruchsvolle Produkte.

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

<https://extra-com.de/referenzen>

→ Auf- und Ausbau der Vertriebsaktivitäten im Ausland, Reaktivierung brachliegender

“In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst.”

Geschäftskontakte durch vor-Ort-Besuche, s. Referenz KARL KLEIN

→ Gewinnung neuer internationaler Geschäftspartner und deren nachhaltige Bindung, s. Referenzen der Firmen TTV, KompLED und Siepman

- Angehen neuer Ziele und neuer Herausforderungen, Unterstützung beim professionellen Markteintritt, s. Referenz TANOS
- Steigerung des Umsatzes durch Generierung neuer Aufträge, s. Referenzen der Firmen EVO TECH, TTV und KARL KLEIN
- Vorübergehende aktive Mitarbeit im Vertrieb zur Unterstützung der hauseigenen Teams, s. Referenzen IPOS, WOLF und ATLAS COPCO
- Messe-Assistenz: Qualifizierte Vorbereitung, Messepräsenz, zeitnahe Messenachbereitung, s. Referenzen KARL KLEIN, SANDINI und WOLF.

“
Eine kontrollierte Offensive sorgt auch im Verkauf für deutlich weniger Eigentreue.“

Rainer Karius deutscher Management- und Verkaufstrainer

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst.

Augustinus von Hippo



Drita Scharf
extra-com Internationale
Vertriebsunterstützung
Zusamweg 2
89250 Senden

+49 (0) 73 07 - 24 90 91
+49 (0) 176 - 21 05 85 23
➔ drita.scharf@extra-com.de
🌐 <https://extra-com.de>
🌐 Drita Scharf | LinkedIn



Mateusz Darcz

Experte für
Business-Marketingvideos

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Mateusz Darcz hat seine Leidenschaft zum Beruf gemacht.

Sein faszinierender Werdegang begann mit seiner Leidenschaft für Filmproduktionen.

Die ersten Erfolge konnte er 2012 bei nationalen Filmwettbewerben feiern. Er erzielte mit seinem Team den 2. Platz in der Kategorie „Werbepot bis 45 Sekunden“ und den 3. Platz in der Kategorie „Reportage bis 5 Minuten“.

Seit vielen Jahren erstellt er bereits Filmproduktionen für kleine und mittelständische Unternehmen, interessierte sich aber auch für den

Bereich Online-Marketing und bildete sich dort weiter.

Sofort wurde ein Experte auf ihn aufmerksam und buchte ihn. Viele

“Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte - und ein Video?”

Aufträge folgten, Kunden empfahlen ihn gerne weiter.

Daraufhin spezialisierte er sich auf das Video-Marketing für Coaches, Berater und Experten.

Mateusz ist von jeher fasziniert von der Beeinflussung der Emotionen des Betrachters durch Ton und Bild.

Jedes seiner Videos ist so aufgebaut, dass es beim Zuschauer Emotionen hervorruft.

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

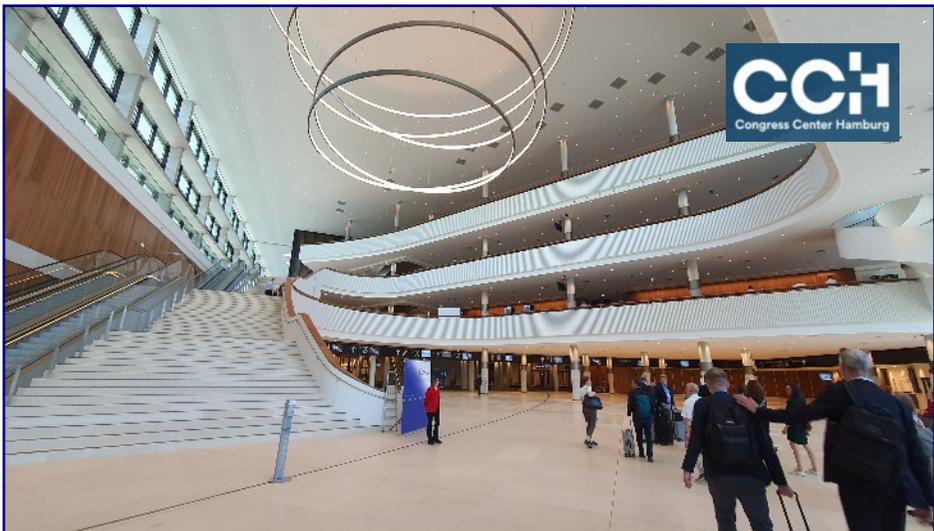
Wir helfen Unternehmer dabei, ihre Angebote durch Video-Marketing optimal zu präsentieren.

Ziel ist es, deine Expertise und Qualität zu zeigen, deine Wahrnehmung als Top Experte zu steigern und so mehr Umsatz zu erreichen.

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

Visuelle Informationen werden viel schneller verarbeitet als Textinhalte.

Nutze also Video-Marketing, um den ROI (Return on Investment) bei deinen Social Media Kampagnen zu steigern.



Der Messe-Doktor auf der FAMA-Tagung 2022 in Hamburg.

Mateusz Darcz

Darcz Production & Consulting GmbH
Clara-Zetkin-Str. 37
14547 Beelitz

+49 (0) 332-04182359

✉ info@mateuszdarcz.de

🌐 <https://mateuszdarcz.de/>

🌐 Mateusz Darcz | LinkedIn



Peter Dautermann

Fachberater
für Messekleidung

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Ich betreibe seit 2009 meinen Home & Office Service für Maßbekleidung.

Inzwischen habe ich mein Angebot, neben den üblichen Businessanzügen auf Business Casual und Freizeitkleidung in Maßfertigung erweitert.

Da in meiner Fertigung nahezu alle Wünsche meiner Kunden erfüllt werden können, ist das auch, gerade im Bereich Messeuniform oder angepasste Dienstkleidung, eine hervorragende Möglichkeit sich von Mitbewerbern abzuheben.

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

Mein Angebot umfasst ein breites Spektrum an Stoffen, Futterstoffen und Accessoires.

Dazu unzählige Gestaltungsmöglichkeiten des gewünschten Kleidungsstücks und langjährige Erfahrung in Stil und Ausführungsfragen.

“DIE Messekleidung ist eine hervorragende Möglichkeit, sich von Mitbewerbern abzuheben.”

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

Mit den richtigen Experten an der Seite stellt sich Erfolg auch ohne eigene Kenntnisse ein.



“ *Die Kleidung, die Sie tagtäglich anziehen, entscheidet mit darüber, wen und was Sie in Ihrem Leben anziehen.* ”

Agnes Anna Jarosch, Leiterin „Der Deutsche Knigge-Rat“,
Chefredakteurin „Der große Knigge“

Peter Dautermann

Tel./WA +66 80 694 1256

(Bitte den Zeitunterschied gegenüber Europa von
+6 Stunden berücksichtigen)

The Nobleman

464/5 Trappaya Rd. View Talay
Residence 1 - Jomtien Beach
20150 Chonburi / Thailand

✉ peter.dautermann@outlook.com

🌐 <https://www.the-nobleman.store/>

Auslieferungslager Deutschland:
Schulstraße 11 - 89346 Bibertal



Annette Czanaky

KI Marketing Consulting und
KI Training

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Meine Leidenschaft liegt darin, kreative Lösungen für Kunden zu entwickeln mit dem Einsatz von Technologie.

Über einen Zeitraum von mehr als 25 Jahren habe ich für DHL in Europa und Indien gelebt und gearbeitet. Mein beruflicher Weg führte mich durch unterschiedliche Führungspositionen in den Bereichen Technologie, Consulting, Produktentwicklung und Marketing.

32

Messe-Doktor-Team
In den letzten Jahren konzentrierte ich mich besonders auf Data Analytics und Künstliche Intelligenz (KI). Im Jahr 2023 gründete ich den 'KI Marketing Circle', um Unternehmern

und Unternehmen dabei zu helfen, KI zu verstehen und im Marketingbereich anzuwenden.

„KI ist ein Stück Zukunft“

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

KI Beratung und KI Training im Bereich Marketing.

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

Es ist entscheidend, Veränderungen aktiv und mit einer positiven Haltung zu begegnen.



“ *Erfolg ist die Summe kleiner Anstrengungen, wiederholt Tag für Tag, kombiniert mit den Möglichkeiten, die Künstliche Intelligenz bietet.*

Dieses Zitat wird von ChatGPT Robert Collier zugeordnet.
Das Original soll wohl das sein: „Success is the sum of small efforts, repeated day in and day out.“

Annette Czanaky

KI Marketing Circle
Sebastianstraße 168
53115 Bonn
Deutschland

+49 (0) 1637914411

✉ annetteczanaky@gmail.com

🌐 <https://www.techwanderer.de/>

🌐 Annette Czanaky | LinkedIn



Rainer Bachmann

Messe-Doktor - für neue Messe-Erfolge

100% mehr Erfolg mit Ihrer nächsten Messe

1. Welche Erfahrungen bringen Sie für Ihre Expertise mit?

Über 30 Jahre Messe-Erfahrung und Messe-Erleben im Industrieumfeld und mehr als 5 Jahre im B2C-Markt haben meinen Blick für das Wesentliche geschärft.

So erkenne ich schnell Optimierungsmöglichkeiten am und rund um den Messestand.

Oft sind es nur ein paar Kleinigkeiten, die leicht modifiziert, eine enorme Wirkung entfalten können.

2. Was bieten Sie Ihrem Zielpublikum an?

Durch meine aktive Messebesucher-Akquise, während dieser ich im Vergleich zu meinen Kollegen, bis zu 1000% mehr Messeleads qualifizierte, erkannte ich meine Stärke im Messengeschäft.

Dieses Wissen, dieses Knowhow und diese Leidenschaft und Begeisterung nutze ich, um meine Geschäftspartner im Messebetrieb zu unterstützen, zu coachen, sie zu erfolgreicheren Messen zu führen.

“Begnügen Sie sich nicht mit Mittelmaß - da ist deutlich mehr drin!”

Mein Angebot besteht daher aus drei Schritten:

- a. Zuhören... Sie schildern Ihre Messe-Erlebnisse, Ihre Zielsetzungen und Ihre Ergebnisse - sowie Ihre Wünsche und Vorstellungen.
- b. Analyse, Diagnose und Rezept... Gemeinsam finden wir die effektivsten Hebel, um die Ziele künftig zu erreichen oder zu übertreffen - oder sogar neue Ziele zu definieren.
- c. Umsetzung und Begleitung... mein Team und ich unterstützen

bei der Umsetzung – so individuell, wie Sie es wünschen und brauchen – und begleiten Sie auf dem Weg zur besten und erfolgreichsten Messe, die Sie sich vorstellen können.

So entstehen zusammen mit meinem Experten-Team nachhaltig geniale Messeauftritte mit viel Freude, Spaß und herausragenden Ergebnissen.

3. Wie lautet Ihr "Tipp des Tages" für die Leser des Experten-Buchs?

Die 5r-Methode (das Bachmann-Messe-Flow-System) führt automatisch zu besseren Messe-Ergebnissen.

Die fünf R's stehen für die richtigen Besucher, zur richtigen Zeit, mit dem richtigen Ansprechpartner in das richtige Gespräch zu bringen, um dann auch noch die richtige Nachbearbeitung sicherzustellen.

Klingt banal, aber wer Messe macht, weiß um die Fallstricke...

Als Messeaussteller sollte man sich bereits im Vorfeld ganz besonders über das fünfte R, die richtige Messe-Nachbearbeitung Gedanken machen.

Dieser wohl wichtigste Part des Messegeschäfts wird allzu oft vernachlässigt.

Obwohl der Hebel dieser einen Maßnahme sich enorm auf das Messe-Ergebnis auswirkt und im Schnitt sogar zu einer Verdoppelung des Messe-Ergebnisses führt!

Der beste Tipp lautet aber: Lassen Sie sich von einem Profi unterstützen, der den Überblick bewahrt und blinde Flecken, aber auch bisher ungenutzte Chancen schnell und kompetent erkennen und optimieren kann.

Weitere werthaltige Tipps können Sie als interessierter Aussteller hier kostenfrei downloaden:



Nun auch Online: Das Messe-Audit vom Messe-Doktor:
<http://www.zum-kurs.de/?messe-erfolg>



Rainer Bachmann
Handelsvertretungen &
Dienstleistungen
Rosenstr. 44
72770 Reutlingen

+49 (0) 7121 753 38 48
+49 (0) 1525 39 36 269
✉ rainer.bachmann@messe-doktor.de
🌐 <https://messe-doktor.de>
📇 Vcard + Termin buchen
+ Berater-/Redner-Profil anfordern

Experten einbeziehen:

5 Gründe, warum Unternehmen von externem Fachwissen profitieren

Von Ralf H. Komor

In einer schnelllebigen Geschäftswelt ist es für Unternehmen von entscheidender Bedeutung, wettbewerbsfähig zu bleiben und Innovationen voranzutreiben.



Eine Möglichkeit, dies zu erreichen, ist der Einsatz von Experten. Externe Experten bieten Unternehmen Fachwissen, praktische Erfahrung und neue Perspektiven, die ihnen helfen können, ihre Ziele effektiver zu erreichen.

In diesem Artikel werden fünf Gründe genannt, warum Unternehmen von der Zusammenarbeit mit Experten profitieren können.

1) Sie bekommen spezialisiertes Fachwissen

Experten verfügen in der Regel über ein hohes Maß an Spezialwissen in ihrem jeweiligen Fachgebiet.

Dieses Wissen kann Unternehmen helfen, komplexe Probleme zu lösen und neue Ideen und Ansätze zu entwickeln.

Experten können auch dazu beitragen, das Fachwissen der Mitarbeiter im Unternehmen zu erweitern und zu vertiefen, was langfristig zu einem Wettbewerbsvorteil führen kann.

2) Immer die effektivsten Lösungen

Durch den Einsatz von Experten können Unternehmen schneller und effektiver Lösungen für ihre Probleme finden.

Experten haben einen frischen Blick auf die Herausforderungen und können neue Ansätze und Ideen einbringen, die von den internen Mitarbeitern möglicherweise nicht berücksichtigt wurden.

Dadurch können Unternehmen ihre Probleme schneller und effektiver lösen, was zu Zeit- und Kosteneinsparungen führen kann.

3) Flexible und agile Projekte

Externe Experten bieten Unternehmen die Flexibilität, die sie benötigen, um sich schnell an Veränderungen in der Branche anzupassen.

Sie können auch dabei helfen, die Kapazitäten des Unternehmens zu erweitern, indem sie zusätzliche Ressourcen und Fachkenntnisse einbringen. Dadurch können Unternehmen ihre Projekte effizienter skalieren und umsetzen, ohne zusätzliches Personal einstellen zu müssen.

4) Unabhängigkeit und Objektivität mit einem klaren Blick

Die unabhängige und objektive Sichtweise externer Experten ermöglicht es, Probleme aus einer neutralen Perspektive zu betrachten und Lösungen zu entwickeln, die frei von internen Interessen und Politik sind.

Dadurch können Unternehmen sicher sein, dass sie die besten Lösungen erhalten, die auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

5) Nutzen Sie gereifte Erfahrung und Best Practices

Externe Experten haben häufig praktische Erfahrungen in verschiedenen Unternehmen und Branchen gesammelt, die es ihnen ermöglichen, bewährte Verfahren und Best Practices weiterzugeben.

So können Unternehmen von der Erfahrung und dem Wissen der Experten profitieren und schneller und effektiver arbeiten.

Tipps: was zu beachten ist

Unternehmen können in vielerlei Hinsicht von der Zusammenarbeit mit externen Experten profitieren.

Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass der Erfolg der Zusammenarbeit mit Experten von verschiedenen Faktoren abhängt, wie z.B. einer klaren Zielsetzung, einer offenen Kommunikation und einem effektiven Projektmanagement.

Eine klare Zielsetzung ist wichtig, damit sowohl das Unternehmen als auch der Experte wissen, was sie erreichen wollen.

Die Ziele sollten spezifisch, messbar und realistisch sein, damit die Zusammenarbeit zum Erfolg führt.

Neben einer offenen Kommunikation, um sicherzustellen, dass alle Beteiligten auf dem gleichen Stand sind, sowie Anforderungen und Erwartungen von Seiten des Unternehmens sowie Ansichten und Empfehlungen des Experten klar und präzise kommuniziert werden, ist auch auf ein effektives Projektmanagement zu achten, denn dies garantiert eine reibungslose Zusammenarbeit.

Unternehmen sollten also sicherstellen, dass klare Prozesse und Strukturen vorhanden sind, um die Zusammenarbeit zu erleichtern.

Kontinuierliches Feedback und die Evaluierung der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Experten sind nötig, um sicherzustellen, dass alles auf Erfolg ausgerichtet ist.

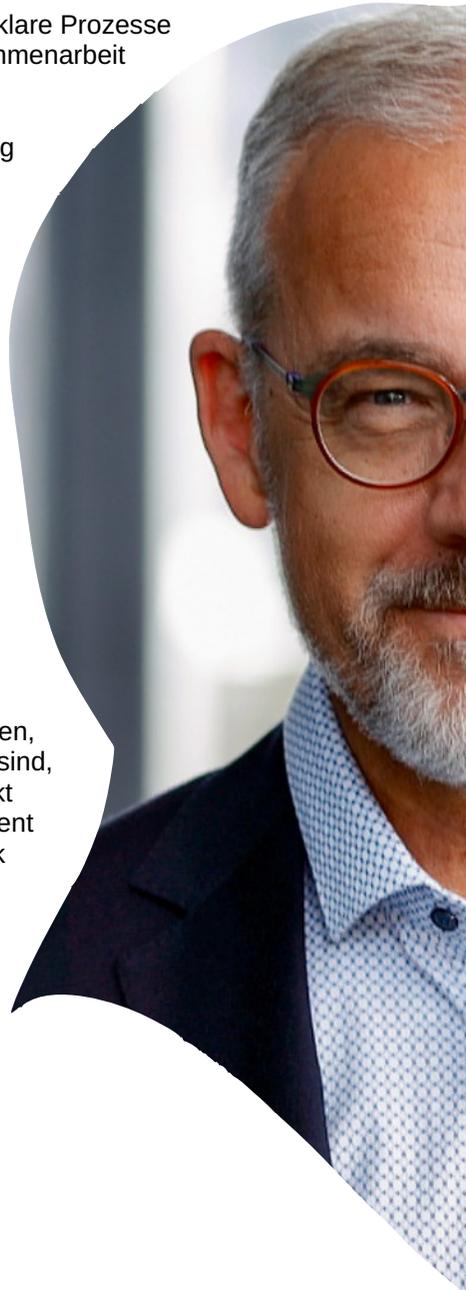
Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Unternehmen in vielerlei Hinsicht von der Zusammenarbeit mit Experten profitieren können.

Durch den Einsatz von Experten können Unternehmen spezialisiertes Fachwissen, effektive Lösungen, Flexibilität, Unabhängigkeit und Objektivität sowie Erfahrung und Best Practices nutzen.

Unternehmen müssen jedoch auch sicherstellen, dass klare Ziele und Erwartungen vorhanden sind, offene Kommunikation, Vertrauen und Respekt gefördert werden, effektives Projektmanagement umgesetzt wird und kontinuierliches Feedback und Evaluierung durchgeführt werden.

38 Durch die Berücksichtigung dieser Faktoren können Unternehmen die Vorteile der Zusammenarbeit mit Experten maximieren und ihre Ziele effektiver erreichen.



Zum Autor:

Diplom-Wirtschaftsingenieur Ralf H. Komor ist Executive Interim Manager, zertifizierter Beirat, Most Trusted Adviser für die Beratung von Familienunternehmen, Blogger, Autor und Coach.



In der Branche ist er als SALES CAPTAIN bekannt und leitet die DDIM.fachgruppe // Vertrieb, Marketing & Service, in der sich ausgewiesene Fachleute aus dem Interim Management regelmäßig zu aktuellen Vertriebsthemen austauschen und kontinuierlich weiterbilden.

Als Springer-Autor hat er an fünf Fachbüchern mitgewirkt und den DDIM Award für das beste Interim Management Projekt im Bereich Digitalisierung gewonnen.

Seine Leidenschaft gilt der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, der Optimierung von Vertriebsstrategien und der Übernahme von Verantwortung in Turnaround-Situationen, wenn der Vertrieb wieder in Schwung gebracht werden muss.

Er arbeitet schwerpunktmäßig mit mittelständischen Unternehmen, Start-Ups und Konzernen aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der Softwareindustrie zusammen und führt diese Mandate zum Erfolg: mehr Anfragen, Effizienzsteigerung und ein besseres Kundenerlebnis.

Als erfahrener B2B-Verkäufer auf C-Level verfügt er über mehr als 35 Jahre Expertise in nationalen und internationalen Projekten. Kooperativ, zielstrebig und visionär ist sein Arbeitsstil. Sein Credo lautet "Resulting statt Consulting".

Mehr Informationen unter: www.komor.de

#SalesCaptain #Vertriebshygiene #Vertriebsforensik



Der Herausgeber:

Rainer Bachmann ist Jahrgang 1964 mit Ursprung Ludwigshafen am Rhein.

Gut abgehangen, liebenswert, aromatisch, halbtrocken mit etwas holziger, aber authentischer und kantiger Note, ab und zu blumig daher kommend.

Er ist zeitweise Enkaustik-Maler, Sand- und Schnee-Skulpturenbauer und Ausgleichs-Faktor in stürmischen Zeiten.

Witwer, Vater, Geliebter & Liebender, EDV-Techniker, Berater, Bestseller-Autor, Ver-Sprecher, Vertriebler, Verrückter, Veranstalter, eEJ.

Manchmal Angsthase, manchmal Frontsau, manchmal romantisch verklärt mit rosaroter Brille. Stets das Leben liebend, die Menschen achtend, mit offenem Visier unterwegs, schätzt er neben dem Anstiften zum selbständigen Denken, besonders Ehrlichkeit, Respekt und die Liebe.

Und so entdeckt er gerne dort Chancen und Möglichkeiten, wo andere zur Blindheit neigen und liebt es, das eigene Leben zu gestalten. Er mag kein Mittelmaß, weiß aber auch die Musestunden zu schätzen, aus denen er Kraft schöpft, um groß zu denken und andere dazu anzustiften.

Immer wieder Menschen zu inspirieren, ist erfüllend und eine herausfordernde Aufgabe, die das Leben bereichert und Freundschaften begründet und bestärkt.

Die Welt ein bisschen besser machen, verborgene Potentiale ausfindig machen. Das möchte er auch als selbständiger Berater mit über 30 Jahren Vertrautheit mit den vielfältigen Aufgaben und Herausforderungen rund um Vertriebs-, Entwicklungs-, Produktions- und Fertigungsprozessen in klein- und mittelständischen Unternehmen.

Die jahrzehntelange Vertriebserfahrung als Elektrotechniker mit EDV-Schwerpunkt in verschiedenen Branchen wird ergänzt durch Knowhow in den Bereichen (Online-) Marketing, Coaching und Messebusiness sowie den Erkenntnissen aus unzähligen Beratungsgesprächen, Schulungen und Trainings, Vorträgen und Moderationen.

Er ist Mensch, Verkäufer und Messegänger mit Leib und Seele, Autor und Speaker und liefert immer wieder Impulse und Inspirationen, nun auch als Weltethos Ambassador.

Als Berater und Redner wird er vom Mittelstand gerne zu den Themen Werte, Fachmesse und Vertrieb für einen Vortrag, eine Moderation, ein Seminar oder einen Workshop gebucht.



SCAN ME