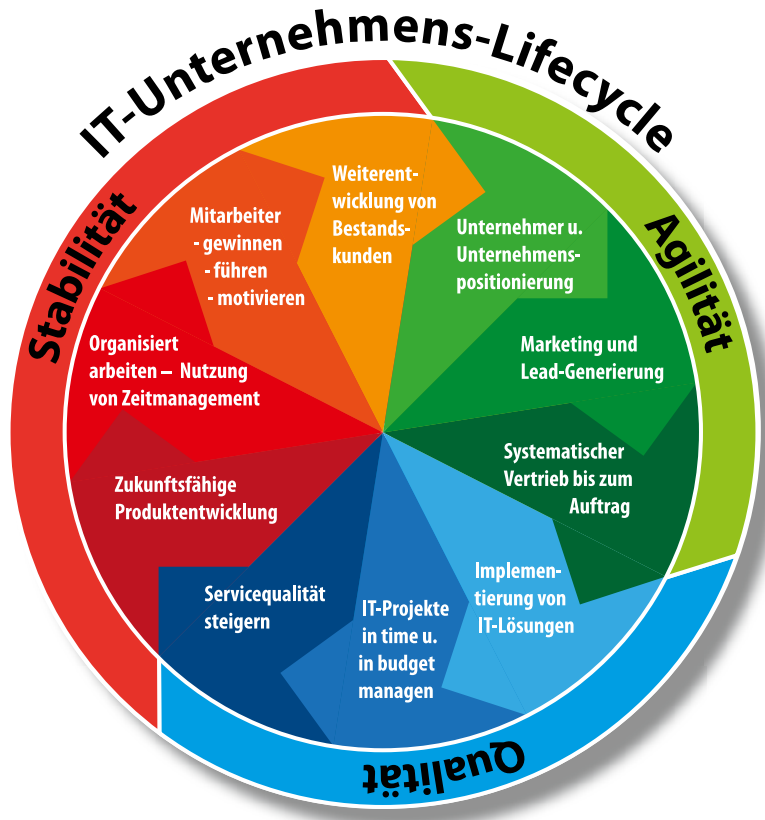




Das IT-Unternehmer-Seminar

„Der Weg zur nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung“

Nicht mehr im, sondern am Unternehmen arbeiten!



Sie als IT-Unternehmer arbeiten oft an vielen Baustellen in Ihrem Unternehmen. Ein ganzheitlicher Bauplan, um Ihr Unternehmen systematisch zu entwickeln, fehlt aber häufig.

Dieses Seminar verhilft Ihnen zu einer ganzheitlichen Sicht auf Ihr Unternehmen. Grundlage dafür ist unser IT-Unternehmens-Lifecycle, der alle zentralen Faktoren und Prozesse in IT-Unternehmen berücksichtigt. So erkennen Sie Abhängigkeiten und Zusammenhänge.

Die typische Situation in vielen IT-Unternehmen

Die Arbeitssituation des Unternehmers ist häufig gekennzeichnet durch eine hohe persönliche Belastung, Druck durch Marktveränderungen, das Gefühl sich selbst um alles kümmern zu müssen, den Kampf gegen sinkende Margen, Verdrängungswettbewerb und den Rückgang im Neukundengeschäft.

Es wird regelmäßig an vielen „Baustellen“ im Unternehmen gearbeitet. Ein ganzheitlicher „Bauplan“ für das Unternehmen aber fehlt. Die Folge ist, dass sich dadurch das Unternehmen in seinem Wachstum selbst begrenzt und manchmal der Unternehmenswert sogar sinkt.



Wie Sie die Situation wahrnehmen

- Das Unternehmen wächst nicht mehr oder stagniert
- Druck durch Marktveränderungen
- Die Margen sinken, der Wettbewerb nimmt zu
- Das Neukundengeschäft geht zurück
- Zu geringe regelmäßige Einnahmen
- Sie spüren eine hohe persönliche Belastung
- Unsicherheit über den realistischen Unternehmenswert

Was Sie sich wünschen

- Persönliche Wachstumsziele erreichen und die Organisation rechtzeitig nachziehen
- Sicherheit im Umgang mit Marktveränderungen
- Für sich selbst zeitliche Freiräume schaffen
- Höhere Sicherheit durch angemessene Betriebsergebnisse
- Nicht nur im, sondern am eigenen Unternehmen arbeiten
- Mit dem Vertrieb eine größere Marktdurchdringung erreichen
- Den Unternehmenswert nachhaltig steigern

IT-Unternehmer, die bisher täglich an einzelnen Problemsituationen in der Firma gearbeitet haben und sich dabei manchmal wie ein Hamster im Rad vorkamen, können künftig mit einem ganzheitlichen Blick auf ihr Unternehmen schauen und es entspannter, systematisch und gezielt weiterentwickeln.

Der Lösungsansatz

Um Unternehmern hier helfen zu können, haben wir Vorgehensweisen entwickelt, die die Ursachen an der Wurzel packen und dadurch verhindern, dass nur an den Symptomen gearbeitet wird.

Dieser ganzheitliche Ansatz, der es dem Unternehmer ermöglicht an seinem Unternehmen zu arbeiten und nicht mehr nur im Unternehmen, führt darüber hinaus zu einer nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung. Dies gibt dem Unternehmer auch die persönliche Freiheit zu einer flexibleren Zukunftsplanung.



Das Seminar

Veränderungen anstoßen, indem Sie am Unternehmen arbeiten, statt nur im Unternehmen

Agilität

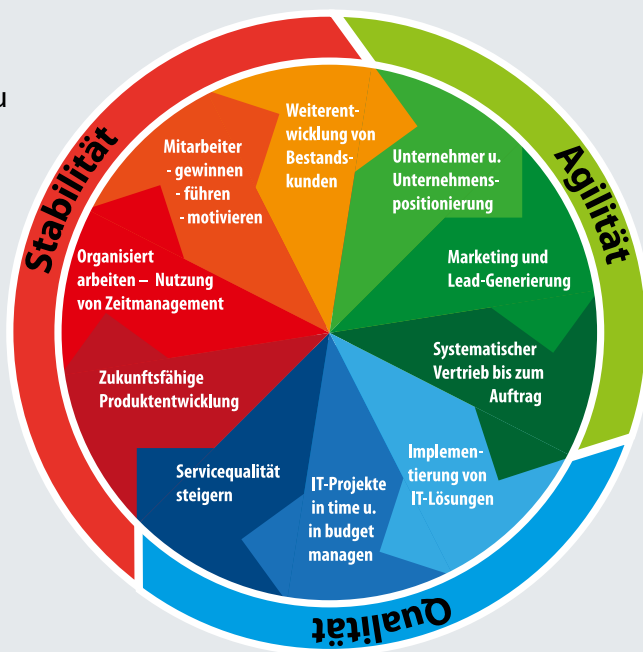
Aktiv auf den Markt zu gehen und dabei Chancen erkennen und nutzen, um mehr Kunden gezielt zu gewinnen

Qualität

Dauerhaft Produkte und Dienstleistungen in einer Qualität liefern, mit der Sie sich durch eine hohe Kundenzufriedenheit vom Wettbewerb im Markt absetzen

Stabilität

Organisierte Verantwortung und sichere Abläufe schaffen; so stabil, dass Sie sich nicht mehr selbst täglich darum kümmern müssen



Diese Themen werden im Seminar behandelt:

Tag 1

- Der IT-Unternehmens-Lifecycle – Das Geschäftsmodell, Vision und Strategie
- Unternehmer- und Unternehmenspositionierung
- Wie werden IT-Unternehmen aktuell bewertet – Die Methoden zur Bewertung
- Die 26 Fragen zur eigenen Unternehmenswertbestimmung
- Wie Sie Ihren Unternehmenswert gezielt steigern können
- Das Unternehmensführungs-Cockpit – Wie Sie die Umsetzung messen und steuern
- Prozesse – Verantwortlichkeit, Schnittstellen und Kommunikation

Tag 2

- Ihre Produkte – Produkt-Roadmap und Alleinstellungsmerkmale (USP´s) generieren
- Die Zielgruppen – Positionierung im Markt und zum Wettbewerb
- Regelmäßiges Marketing für den IT-Mittelstand mit System
- Zuverlässige Neukundenakquisition und Leadgenerierung
- Der Vertriebsprozess – Mit System bis zum Abschluss
- Ihre Kunden – Vom Einmalgeschäft zur langfristigen Kundenbindung
- Der Forecast – Umsätze planbar machen und zielgenau erreichen

Ihr Ergebnis: Sie entwickeln einen Bauplan, mit dem Sie an den tatsächlichen Ursachen arbeiten und damit die größten Effekte für Ihr Unternehmen erreichen.



Ihr zusätzlicher Vorteil

Die Eigenanalyse zur Unternehmensbewertung

Vielleicht ging auch Ihnen schon die Frage durch den Kopf: „Wieviel ist mein Unternehmen eigentlich wert?“ Wissen Sie, wovon der Unternehmenswert abhängt?

Wissen Sie, welche Kriterien neben Umsatz und Marge bei IT-Unternehmen dafür entscheidend sind?

Konkrete Anhaltspunkte dafür bietet Ihnen unsere Eigenanalyse zur Unternehmensbewertung, die Bestandteil des Seminars ist. Sie erhalten dazu vor dem Seminar einen Fragebogen, der von uns kostenlos ausgewertet wird.

Nehmen Sie sich zum Ausfüllen 30 Minuten Zeit und Sie erfahren von uns im Anschluss an das Seminar, wo Ihr Unternehmen steht. Dabei erkennen Sie vor allem auch, wodurch Sie Ihren Unternehmenswert am stärksten steigern können.

Die Erläuterung der Ergebnisse erfolgt in einem persönlichen Telefongespräch, das wir individuell mit Ihnen vereinbaren.

Pöhl & Schottler

Sales-Training und -Management

Berner Straße 79 · D-60437 Frankfurt

Tel.: +49 69 90 50 944-0 · Fax: +49 69 90 50 944-29

Kontakt und Anmeldung: www.ps-sales-training.de

Ihre Trainer

Die zwei Frankfurter Beratungsunternehmen, Pöhl & Schottler sowie die connexxa, sind schon seit über 25 Jahren auf die IT-Branche spezialisiert. Die beiden Geschäftsführer, Alexander Pöhl und Andreas Barthel haben aus den Erfahrungen, die durch die Beratung von über 400 IT-Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz gewonnen wurden, den IT-Unternehmens-Lifecycle entwickelt. Auf dieser Grundlage entstand das IT-Unternehmer-Seminar.

Andreas Barthel (connexxa Services Europe Ltd.),



Diplom-Kaufmann mit Abschluss Informatik, hat eine über 25-jährige Erfahrung in Führungspositionen im Controlling, als Softwareentwicklungsleiter und Geschäftsführer eines Softwarehauses mit über 130 Mitarbei-

tern. Seit 1996 berät Andreas Barthel Softwarehäuser, IT-Unternehmen und IT-Abteilungen von Konzernen. Seine Beratungsschwerpunkte sind kundenorientierte Kommunikation, Unternehmensstrategie und -management, Unternehmensbewertung, Softwareentwicklung und Projektmanagement.



Alexander Pöhl (Pöhl & Schottler GbR) ist Jurist und gelernter Verkäufer mit über 20jähriger Vertriebserfahrung in der IT-Branche. Er durchlief nach seinem Studium die Stationen bis zum Vertriebsleiter bei

drei verschiedenen Software- und Systemhäusern. Seit 2000 ist er als Berater und Trainer für Vertrieb und Kundenkommunikation tätig. Pöhl & Schottler ist auf den IT-Mittelstand spezialisiert.

Rückantwort

zum 2-Tages-Seminar für IT Unternehmer vom 10.- 11. Mai 2017 in Frankfurt

„Der Weg zur nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung“

(Dieses PDF-Formular können Sie auch direkt an Ihrem Computer ausfüllen)

Zeitplan

Mittwoch, 10. Mai 2017
09:30 – 16:30 Uhr

Donnerstag, 11. Mai 2017
09:30 – 16:30 Uhr

Ort:

In den Seminarräumen von
Pöhl & Schottler in Frankfurt

Teilnahmegebühr

1.900,00 € für den 1. Teilnehmer, für jeden weiteren
500,00 €, beides zzgl. MwSt.

(Für die Teilnehmer unserer IT-Unternehmertage wird
die TN-Gebühr von 150,00 € netto pro Firma einmal
angerechnet.)

In der Teilnahmegebühr ist das komplette Catering
während des Seminars an beiden Tagen enthalten.

-
- Ich habe noch Fragen, bitte nehmen Sie Kontakt zu mir auf.
 - Ich interessiere mich für ein individuelles Coaching.
 - Ja, ich melde mich zu dem Seminar verbindlich an.

als Besteller:

Vor- und Zuname des Bestellers

Firma

für folgende Teilnehmer:

Straße

Vor- und Zuname

PLZ/Ort

Vor- und Zuname

Telefon

Vor- und Zuname

E-Mail

(Bitte das Besteller-Feld immer ausfüllen, auch
wenn Sie selbst Teilnehmer sind.)

Datum

Unterschrift

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Reservierungsbestätigung.

Zahlungsmodalitäten

Bitte beachten Sie: Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde.

Für Stornierungen bis 3 Wochen vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 295,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen zum Seminartermin ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Ersatzteilnehmer können jederzeit benannt werden.