

**Die Übergabe Ihres Lebenswerks ist schwierig genug. Wenn es schon sein soll, dann mit einer ordentlichen finanziellen Bewertung. Cross Selling hilft Ihnen, hierfür die Ergebnisbasis zu erhöhen. Sie können dann gestärkt und selbstbewusst in die Verhandlungen gehen.**

Die Übergabe des eigenen Unternehmens ist anstrengend. Viele Themen sind zu regeln und die Verhandlungen sind oft nicht nur langwierig, sondern auch frustrierend.

Ein wichtiger Punkt ist hierbei, einen angemessenen finanziellen Wert für die Firma zu ermitteln. Über die Methoden kann man trefflich streiten, aber Basis sind vor allem bisheriger und zu erwartender Geschäftserfolg.

Profitables Umsatzwachstum spielt hierfür die zentrale Rolle. Zum einen treibt es die Gewinne wesentlich stärker und nachhaltiger als andere Maßnahmen. Und zum anderen unterstreicht es, wie solide das Unternehmen ist und worauf es seine Zukunftsaussichten stützt.

Die Cross Selling Methode setzt genau hier an.

Wie kann ich mit bestehenden Kunden und verfügbaren Produkten den Umsatz steigern? D.h. ohne schwierige Kalt-Akquise, ohne (Zeit-) aufwendige Produktentwicklung und ohne große Marketing- oder Rabattaktionen, die die Profitabilität schmälern.

Wir analysieren Ihre Vertriebsergebnisse der letzten zwölf Monate und machen sichtbar, wo das derzeitige Umsatzpotenzial Ihres Unternehmens nicht ausgeschöpft wurde.

Dies wird in Kundenaktionspläne übersetzt. Das Vertriebsteam wird kurz geschult (45 - 60 Min) und

direkt im Anschluss können mit den erstellten Aktionslisten Abschluss-orientierte Gespräche mit ihren Kunden geführt werden.

Ergebnis sind Umsatz- und Gewinnwachstum, d.h. die Bewertungsbasis für einen Verkauf der Firma wird „ohne Wenn und Aber“ erhöht.

Zugleich erfolgt eine fundamentale Stärkung des Unternehmens, da Kundenbindung und Vertriebsmotivation steigen. Die Kunden erhalten ein neues, attraktives Angebot und der Vertrieb hat vergleichsweise einfache Erfolgserlebnisse. Beides wirkt sich mittel- und langfristig aus und sichert damit die Bewertung ab.

Mit der höheren Profitabilität ist auch die Finanzierung von Zukunftsprojekten einfacher. Für alle Beteiligten wird es leichter, eine erfolgreiche und sichere Zukunft auch nach dem Eigentümerwechsel zu sehen.

Damit können Sie beim Verkauf ein finanziell gutes Ergebnis erzielen und haben gleichzeitig Ihr Werk unternehmerisch auf einen noch besseren und für die Mitarbeiter sicheren Weg gebracht.

### Angebot für Sie:

Wir helfen Geschäftsführern, mit bestehenden Kunden profitables Umsatzwachstum zu generieren – auch gerade dann, wenn sie unter Druck stehen.

Mit 30 Minuten Ihrer Zeit können wir einen Anfang hierfür machen und zusammen besprechen, wie stark die Methode für Ihr Unternehmen wirkt.

*Der Wert des klassischen Industrie-Unternehmens liegt vor allem in der Umsatzbasis und dem nachgewiesenen Wachstum.*