

Mit Expertenrat den Vertrieb ankurbeln

Hans Weinlig bringt mit AKQUISIA Unternehmen auf Erfolgskurs

Sie sind alle Meister ihres Fachs und erfolgreiche Experten bei Handwerk, Produktion und Dienstleistungen, die unzähligen kleinen und mittelständigen Betriebe, die das Rückgrat der Wirtschaft bilden. Doch nicht wenigen fällt es schwer, ihre Produkte und Dienstleistungen an den Mann zu bringen. Nicht ohne Grund sagt man daher, dass der Vertrieb das „Herz“ eines Unternehmens ist. Und diesem kann man mit zum Teil einfachen Tricks zu deutlich mehr Schlag- und Leistungskraft und dem Unternehmen somit zu mehr Umsatz verhelfen.



Dreh und Angelpunkt des erfolgreichen Vertriebs ist die richtige Kundenakquise, sagt Vertriebsexperte Hans Weinlig. Er muss es wissen: Als Führungskraft im Fachhandel war er mehr als 20 Jahre als Schnittstelle des Vertriebs zwischen der Konzernleitung und Niederlassungsdependancen tätig. Und das deutschland- wie europaweit.

„Dabei habe ich gemerkt, dass individuell große Fehler gemacht worden sind, die man selbst nicht immer gleich merkt. Genau da kann man ansetzen“, sagt der studierte Betriebswirt und Diplom-Kaufmann: „Wenn ein Laden nicht richtig läuft, aber keine groben Fehler bei den Produkten, bei Qualität und beim Service gemacht worden sind, liegt

es zu 99 Prozent am Vertrieb. Nicht wenigen kleinen und mittelständischen Betrieben fehlt es an einer professionellen Vermarktung.“ Hier setzt Hans Weinlig mit seiner Expertenberatung AKQUISIA an.

Wenn es um nicht weniger als das Überleben geht

So gut Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens auch sein mögen: Die Kundschaft muss sie kennen und schätzen lernen und überzeugt werden. Gelingt es nicht, diesen Status dauerhaft zu etablieren, steht nicht nur der Erfolg, sondern zuweilen auch ein ganzes Unternehmen auf dem Spiel, sagt Hans Weinlig: „Jeder Unternehmer ist in der Regel ein Experte in seinem

Fachgebiet. Umso wichtiger ist es, sich früh- und rechtzeitig einen Experten ins Haus zu holen, der einem dort hilft, wo es brenzlich ist. Und das ist in der Regel, insbesondere wenn der Kundenzulauf nicht gegeben ist, der Vertrieb.“

Hinter Vertrieb streckt Strategie

„Es gibt keinen Königsweg für den erfolgreichen Vertrieb - den kann es auch nie geben. Das ist ganz individuell, von jedem Kunden und seiner Branche abhängig“, spricht der Gründer von AKQUISIA aus langjähriger Erfahrung und gibt ein Beispiel: „Eine Metzgerei kann mit Kennenlernangeboten neue Kunden locken, zum Beispiel mit Frikadellenbrötchen für 1 Euro, bis es wirklich

jeder vorbeigehende Kunde verstanden und probiert hat. Das funktioniert bei einem Maschinenbauer oder einem Steuerberater natürlich nicht.“ Daher geht Hans Weinlig in die Betriebe und nimmt sich Zeit, Strukturen und Abläufe kennen zu lernen. Wichtige Zeit für wichtiges Hintergrundwissen, was absolut notwendig sei, sagt der Vertriebsexperte: „Vertrieb hat etwas mit Fleiß zu tun und braucht ein Konzept.“ Daher besteht seine Arbeit aus einer Analyse des Status Quo sowie der konzeptionellen Beratung, bei der er auf ein enges Netzwerk an weiteren Experten und langjährigen Partnern zurückgreift.

Das Ergebnis ist eine Vertriebsstrategie, bei deren Umsetzung Hans Weinlig die Unternehmen Schritt für Schritt begleitet. Und ein gut durchdachtes, fachlich untermauertes und mit Erfahrung hinterlegtes Konzept gehe immer auf, sagt Weinlig aus langjähriger Berufserfahrung: „Dazu gehört auch, keine falschen Erwartungen an kurzfristige Ziele zu haben: Vielmehr geht es um eine mittel- und langfristige Strategie, die weder den Unternehmer noch sein Unternehmen bei der Umsetzung überfordert und zugleich einen lang andauernden Nachhall hat, der einen dauerhaften Kundenzulauf generiert.“ Eine Strategie, die seine bisherigen Kunden stets auf Erfolgskurs gebracht hat.

Kundenakquise und Immobilien
AKQUISIA
Produkt- und Dienstleistungsvertrieb

AKQUISIA | Inhaber Hans Weinlig
Hasenpohler Weg 28
53639 Königswinter
Tel.: 0 22 44 / 904 75 91
Fax: 0 22 44 / 904 75 92
Mobil: 0 151 / 54 61 25 57
kontakt@akquisia.com
www.akquisia.com