

Elegant zum Erfolg in der Geschäftswelt

Bewährte Strategien von **Business-Coaching Experte Andreas Buergi** mit welchen Sie schnell und spürbar Ihre Geschäftsergebnisse verbessern können!

Durchbrechen der Krisenlethargie: Wie Sie mit Ihrem Unternehmen jetzt die Wende schaffen!

Liebe Leser und Leserinnen,

Wenn Ihr Unternehmen unter der Krise leidet, lesen Sie diesen kurzen Bericht als Investition in Ihre Zukunft. Er wird Ihnen einen Schlüssel in die Hand geben, den erfolgreiche Unternehmer auch in Zeiten der Krise zur Sicherung eines nachhaltigen und rentablen Geschäfts verwenden.

Stellen Sie sich vor, wie Sie jeden Tag von Klienten und Kunden angerufen werden, die Ihre Produkte, Dienstleistungen und Lösungen kaufen und Sie pünktlich und gut bezahlen möchten, wenn Sie sie zu Ihren Stammkunden machen. Was, wenn Ihr Unternehmen selbst inmitten einer Rezession oder Finanzkrise gedeihen und starke Gewinne abwerfen könnte?

Dies könnte Ihre Wirklichkeit sein! Wir haben erst letzte Woche eine sehr erfolgreiche Geschäftsfrau getroffen und festgestellt, dass ihr Geschäft inmitten der derzeitigen Krise boomt. Es ist inzwischen so schlimm, dass sie sogar Klienten abweisen muss!

Während wir uns bei unserem Treffen über ihren Geschäftserfolg unterhielten, fragte ich sie:

"Würden Sie uns sagen, was Sie anders machen?"

Was ist das Geheimnis Ihres Erfolges inmitten einer Rezession?

Wie sie so vor mir saß, runzelte sie die Stirn, dachte kurz nach und sagte dann:

"Andreas, aus meiner Perspektive bin ich mir nicht sicher, was Du meinst. Es gibt keine geheime Formel, die ich anwende. Ich denke, dass was ich tue, ist selbstverständlich und normal!"

© Living Water Institute Ltd.

Seestrasse 110 - 8855 Nuolen - Schweiz

Telefon ++41 (0)55 440 85 58 - E-Mail info@lwi.ch - Web www.lwi.ch

Während andere jedoch ums Überleben kämpfen, ist ihr Geschäft erfolgreich. Was macht den Unterschied?

Also bat ich sie, ihr System zu erläutern, auch wenn sie es für selbstverständlich hielt.

"Weißt Du Andreas, ich bin mir nicht sicher, dass die Menschen bereit sind, dem zuzuhören, was ich zu sagen habe. Wenn ich mein Geschäft mit anderen vergleiche, habe ich manchmal das Gefühl, dass ich alles falsch mache. Ehrlich gesagt bin ich manchmal neidisch, wenn ich die schön gestalteten Webseiten, die Hochglanzbroschüren, die kreativen Logos und die eleganten Büros an prestigeträchtigen Standorten sehe, die andere Unternehmer ihr eigen nennen. Das habe ich alles nicht! Obwohl ich also weiß, dass mein System funktioniert, fühle ich mich im Vergleich oft nicht sehr erfolgreich."

Was denken Sie? Ist sie erfolgreich?

Oberflächlich betrachtet sieht Ihr Unternehmen nicht unbedingt erfolgreich aus. Allerdings haben vor kurzem einige sehr prestigeträchtige Unternehmen ihr Geschäft aufgeben müssen! Und viele scheinbar erfolgreiche Unternehmen bitten gegenwärtig die Regierungen ihrer Länder um Geld, um das nackte Überleben sichern zu können!

Also fragte ich sie:

"Wie würden Sie denn Geschäftserfolg definieren?"

Sie war sich nicht sicher, wie sie antworten sollte. Also fuhr ich fort:

"Wenn Erfolg durch äußere Erfolgssymbole gemessen wird, kann man Sie vielleicht wirklich nicht als erfolgreich bezeichnen. Wenn Geschäftserfolg jedoch als Anwerbung von Klienten, Schaffen von Mehrwert und Generierung eines steigenden, nachhaltigen Gewinns definiert wird, bin ich der Meinung, dass Ihr Unternehmen in die oberste Liga gehört!"

Meiner Meinung nach hat sie für sich das perfekte System für den Geschäftserfolg entwickelt, ist sich dessen jedoch nicht wirklich bewusst. Als ich sie fragte, ob sie mir in wenigen Worten sagen könne, was ihrer Meinung nach der Schlüssel zu ihrer Art von Erfolg sei, sagt sie:

"Andreas, für mich ist es wirklich einfach, Kunden anzuwerben, da ich ein wichtiges, fundamentales Bedürfnis befriedige. In unserem Teil der Welt gibt es nur wenige Menschen, die dieselbe Dienstleistung anbieten. Meine Klienten haben also keine andere Wahl als zu mir zu kommen. Und wenn sie kommen, dann weil sie leiden!"

Was sind also die fundamentalen Bedürfnisse, um die sie sich kümmert?

Sie gab mir diese kurze Liste mit den Hauptbedürfnissen ihrer Klienten, die sie befriedigt:

1. Schnelle Schmerzlinderung und Verringerung des Risikos eines fatalen Schadens
2. Sicherheit und Wiederherstellung von Wahlfreiheit

Wenn man ihr zuhört, klingt es einfach und selbstverständlich. Sie kennt ihre Zielmärkte, die Bedürfnisse ihrer Klienten, den Mehrwert und was sie als Gegenleistung erhält ganz genau. Sie hat die Kunst des Arbeitens im optimalen Bereich gemeistert.

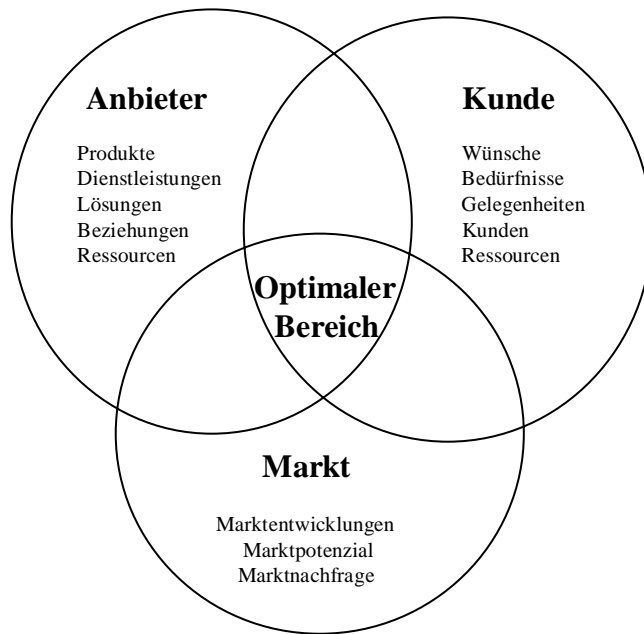
Ihr optimaler Bereich ist das Geheimnis

Es mag banal klingen, aber in unseren Seminaren zum Thema Geschäftsverhandlungen stellen wir immer wieder fest, dass die meisten Unternehmen diesen Punkt nicht begreifen: **Sie sind nur ein Mittel zum Zweck!**

Wenn Sie Ihre Energien darauf konzentrieren, Ihren Klienten das zu verschaffen, was **sie** möchten, **und ihr** fundamentales Bedürfnis nach Überleben, Sicherheit, Bedeutung und nachhaltigem Erfolg innerhalb **ihres** sich schnell ändernden Marktumfelds zu befriedigen, gewinnen Sie.

Ihr Erfolg wird ein Nebenprodukt des Erfolgs Ihrer Kunden.

Der optimale Bereich ist der Dreh- und Angelpunkt an der Schnittstelle von Markttrends, den Bedürfnissen der Kunden oder Klienten und den Produkten oder Dienstleistungen Ihres Unternehmens.



Hier wird wirklich Geld gemacht. Dies ist der Punkt in Ihren Kundenbeziehungen, in welchem kleine Investitionen starke Renditen erzeugen, insbesondere in Zeiten wirtschaftlicher Krise.

Auch wenn das Konzept offensichtlich klingt, scheinen die meisten Unternehmen diesen optimalen Bereich mit ihren Geschäftsaktivitäten nicht zu treffen, hauptsächlich weil der optimale Bereich ein dynamisches, bewegliches Ziel ist. Es erfordert schnelles Denken, Agilität und einen flexiblen Geschäftsansatz.

Wie können Sie die Theorie des optimalen Bereichs praktisch anwenden? Wir fragten die erfolgreiche Geschäftsfrau, die uns Folgendes sagte...

Die 10 Geheimnisse ihres Erfolges:

1. Verkaufen Sie nicht. Identifizieren Sie nur die Kunden und Klienten, die einen echten Leidensdruck spüren. Stellen Sie sicher, dass man Sie einfach finden kann. Stellen Sie die entsprechenden Lösungen zur Verfügung und warten Sie ab, bis sich die potenziellen Kunden und Klienten selbst überzeugt haben.

© Living Water Institute Ltd.

Seestrasse 110 - 8855 Nuolen - Schweiz

Telefon ++41 (0)55 440 85 58 - E-Mail info@lwi.ch - Web www.lwi.ch

2. Fokussieren Sie Ihr Marketing auf Mund-zuMund Propaganda und machen Sie es Ihrer Umgebung einfach, potenzielle Kunden und Klienten an Sie zu verweisen.
3. Verlieren Sie nicht unnötig Zeit mit der Entwicklung trendiger Produkte, welche Sie danach Ihren Kunden verkaufen müssen. Reagieren Sie einfach optimal auf die echten, wichtigen Bedürfnisse Ihres Zielmarktes.
4. Gewährleisten Sie, dass Ihre Produkte echte, schnelle, relevante und zuverlässige Ergebnisse liefern.
5. Konzentrieren Sie sich auf sehr klare Nischenmärkte, in denen Sie den meisten Mehrwert liefern können.
6. Positionieren Sie sich selbst als Experte, der seinen Kunden und Klienten zum Erfolg verhilft.
7. Helfen Sie Ihren Klienten dabei, die Änderungen, Gefahren und Trends in **ihrem** Umfeld sicher zu navigieren.
8. Halten Sie Ihre Fixkosten gering. Bezahlen Sie für Zugang zu (nicht Eigentum an) Ressourcen. Lagern Sie sorgfältig aus. Behalten Sie die direkte Kontrolle über wichtige Geschäftsprozesse.
9. Schaffen Sie einfache, direkte, nachhaltige Systeme und Prozesse zur Automatisierung Ihres Unternehmens und setzen Sie den Autopiloten wann immer möglich ein.
10. Schaffen Sie wiederkehrende, aktive Einnahmen sowie konstante, passive Einnahmequellen.

Wissen heißt nicht Handeln

Nach Abschluss dieser Top Ten-Liste sah sie mich an, lächelte und sagte:

"Wissen Sie, diese Liste klingt für viele Leute wohl viel zu selbstverständlich, als dass sie davon wirklich Notiz nehmen würden. Ich bin mir sicher, dass die meisten Menschen diese Punkte kennen. Was mich vermutlich wirklich von den anderen Unternehmern unterscheidet, ist, dass ich sie tatsächlich anwende!"

© Living Water Institute Ltd.

Seestrasse 110 - 8855 Nuolen - Schweiz

Telefon ++41 (0)55 440 85 58 - E-Mail info@lwi.ch - Web www.lwi.ch

Und mit einem Lächeln fügte sie hinzu:

"Sagen Sie Ihren Lesern, dass sie ihre Aktivitäten auf den optimalen Bereich konzentrieren sollten, wenn sie ihre Unternehmen krisensicher machen wollen!"

Wie Sie dies Erkenntnisse anwenden können:

Wenn Sie erfahren möchten, wie Sie diese Prinzipien in Ihrem Geschäft **JETZT** praktisch anwenden und bessere Ergebnisse erzielen können, wenden Sie sich an uns unter info@lwi.ch!

Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Mit freundlichen Grüßen

Andreas Buergi
Geschäftsführender Gesellschafter

P.S. Wenn Sie es mit dem Erreichen besserer Geschäftsergebnisse wirklich ernst meinen, sollten Sie unseren **kostenlosen Fragebogen zur eleganten Steigerung Ihres Geschäftserfolgs** lesen und noch heute unser **Elegant Business Success System** (nur in englischer Sprache verfügbar) in unserem Online-Shop unter www.lwi.ch herunterladen!

Elegant Business Success System

Möchten Sie schnell und zuverlässig Ihre Geschäftsergebnisse verbessern?

Möchten Sie einen Weg finden, um Ihren Geschäftserfolg eleganter zu erreichen?

Wenn Sie auf der Suche nach nachhaltigem Erfolg und Signifikanz in der Geschäftswelt sind, ist dieses **Elegante Geschäftserfolgssystem** das Richtige für Sie. Es zeigt Ihnen, wie Sie:

- Ihren nachhaltigen Geschäftserfolg verbessern können.
- Elegant erfolgreich werden und den Prozess genießen können.
- Ihr Schicksal in die Hand nehmen und Ihre positivsten Träume verwirklichen können.

© Living Water Institute Ltd.

Seestrasse 110 - 8855 Nuolen - Schweiz

Telefon ++41 (0)55 440 85 58 - E-Mail info@lwi.ch - Web www.lwi.ch

Nutzen Sie das praktische Wissen von Andreas Buergi aus seiner Erfahrung als Coach und Business Consultant für Führungskräfte vieler Fortune 500, FT 100 und weiterer multinationaler Unternehmen auf der ganzen Welt. Er teilt Ihnen die effektivsten und pragmatischsten Geschäftstipps mit und präsentiert diese in einem einfachen 8-Punkte-Programm.

Bestellen Sie Ihr Exemplar dieses umfassenden **Eleganten Geschäftserfolgssystems** online in unserem Shop unter www.lwi.ch!

Was Klienten über uns sagen: Starkes Geschäftswachstum!

Ich wurde bei meinem Übergang in meinen heutigen Job bei **Club Med** von Andreas Bürgi gecoacht und habe seitdem das Coaching fortlaufend weiterverfolgt. Andreas ist flexibel, passt sich an meinen Lernstil an und wählt vorausschauende Ansätze, die für mich sehr nützlich sind. Außerdem bietet er verschiedene Ansätze, z. B.

- bietet er mir einen konzeptionellen und theoretischen Rahmen, der für meine Situation relevant ist
- führt er mich auf Grundlage vergangener Erfahrungen zu meinen eigenen Lösungen, und
- bietet er mir direkte Ratschläge aus seiner eigenen Unternehmenserfahrung.

Mit seiner Hilfe war ich bei diesem Wechsel des Unternehmens, des Standorts und der Position erfolgreich. Ich profitiere auch weiterhin von seinem Coaching, um starkes Wachstum im Unternehmen zu erreichen und um mich selbst weiterzuentwickeln und zu lernen.

Olivier Horps, Geschäftsführer Commercial, Club Med

Großraum China, Südostasien, Korea & Indien.

Über den Autor: Andreas Buergi, MBA, GRP

Andreas Buergi ist der geschäftsführende Gesellschafter der Living Water Institute AG. Er ist Business Coach und Unternehmensberater mit mehr als 21 Jahren praktischer Führungserfahrung in der internationalen Geschäftswelt. Seit Jahren berät und coacht er Hunderte von Klienten erfolgreich, darunter Executives, Vorstandsmitglieder und Unternehmer weltweit.

Als Internationaler **Geschäftsführer** eines Beratungsnetzwerks führte Andreas Buergi sieben Jahre lang ein internationales Unternehmen mit Beratungsaktivitäten in 18 Ländern. Danach wurde er **Partner** in einem der weltweiten "Big Four" Beratungsunternehmen mit Schwerpunkt auf Beratung für organisatorische Entwicklung und Personalmanagement. Seine Spezialgebiete beinhalten die Entwicklung und Umsetzung von Geschäfts- und Personalstrategien, sowie Programme zur Leistungsverbesserung, Vergütungsgestaltung, Verhandlungsschulung und Coaching. Andreas Buergi ist Mitglied von World at Work, der International Coach Federation, der Schweizerischen Gesellschaft für Personalführung und CoachU.

Er lebt mit seiner Frau Marinette und seiner reizenden Tochter Josianne am Ufer des Züricher Sees in der Schweiz.