



SYSMAIN GmbH, Gaabstr.4, 65195 Wiesbaden, Tel.: 0611-945 93 0  
Fax.: 0611-945 93 15, e-mail: [info@sysmain.de](mailto:info@sysmain.de), [www.sysmain.de](http://www.sysmain.de)

## Wer sind wir ?



### **Kurz gesagt**

Ein Unternehmen für Unternehmer, die mehr unternehmen möchten

### **Lang gesagt**

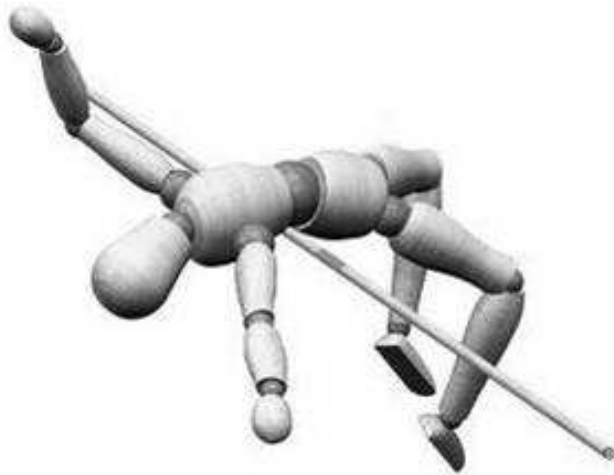
Die SYSMAIN Unternehmensberatung ist ein Unternehmen der 1989 gegründeten SYSMAIN Gruppe.

Unser Ziel war und ist es, für unsere Kunden eine deutlich andere und vor allem bessere Leistung anzubieten.

Das Beispiel „Hochsprung“ kann dies verdeutlichen:  
Die Elemente dieser Disziplin - d.h. das „WAS“ - sind immer identisch:  
Konzentration, Anlauf, Absprung, Überspringen der Latte, Aufkommen, Weggehen.

Die Erfolge kamen aber erst durch das „WIE“ zustande:  
Schersprung (1,97 m), Scherkehrsprung (2,00 m), Seitenrollsprung (2,07 m),  
Straddle (2,35 m), Fosbury-Flop (2,45 m).

## Was hat Hochsprung mit Unternehmensberatung zu tun ?



Jeder Sportler kannte die „WAS“ seiner Disziplin.

Aber erst die Kombination aus langen und kurzen Spikes an den Schuhen einerseits und die Art des Sprungs andererseits brachten die Rekorde - und das fanden die Erfolgreichen heraus.

Um im Bild zu bleiben:

Ihr Unternehmen verfügt über Ziele und die entsprechenden Instrumente - also das „WAS“- um die notwendigen Aspekte abzudecken.

Beinhalten diese Kriterien jedoch immer den letzten Kenntnisstand und sind sie immer so kombiniert, dass Ihr Unternehmen die zukünftig höher gelegte (Markt-)Latte überspringen kann?

Stimmt somit Ihr „WIE“ ?

## Unser „WAS“



Das „WAS“ sind die verschiedene Einzelemente:

### 1. Unternehmens-Bereiche

- Personal
- Vertrieb

### 2. Tätigkeiten

- Analyse und Konzepterstellung
- Umsetzung und Kontrolle

### 3. Erfolgsfaktoren

- Der Mensch
- Die Instrumente

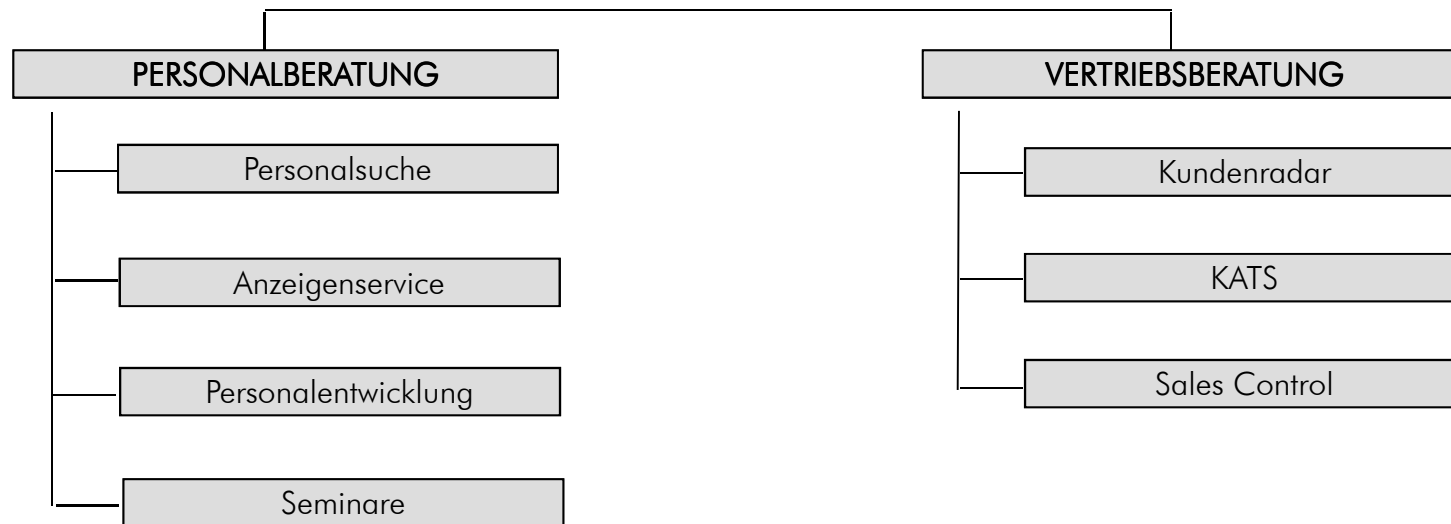
## Unser „WIE“



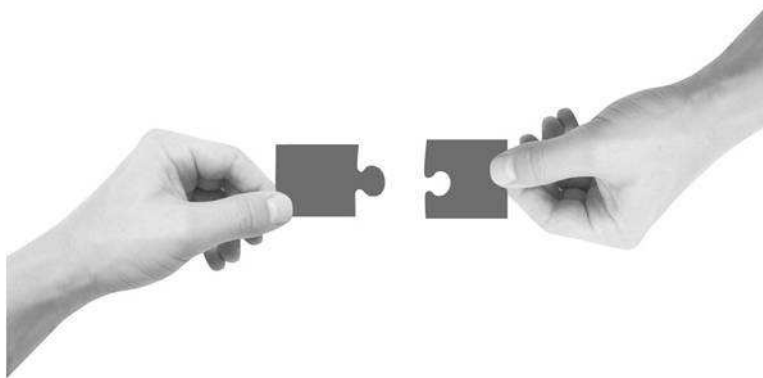
Unser „WIE“ ist das SysMain-Modell, d.h. die Kombination dieser Einzelelemente:

- Wir fangen früher an und hören später auf, da wir Sie im Gesamt-Prozess begleiten und nicht irgendwann alleine lassen
- Wir analysieren, konzipieren, beraten, setzen um und kontrollieren
- Wir beherrschen nicht nur die Instrumente, sondern können auch mit den wichtigsten „Aktivposten“ umgehen: den Menschen
- Wir wissen nicht nur wie man sich den Zukunfts-Herausforderungen stellt, sondern kennen und beherrschen auch das operative Tagesgeschäft
- Wir haben das langjährige Generalisten- und Spezialisten-Knowhow unterschiedlichster Bereiche kombiniert

**SYSM**AIN  
UNTERNEHMENSBERATUNG



## Personalsuche



- Erfolgreiche Auftragserfüllung in unterschiedlichen Branchen innerhalb von durchschnittlich 6 Wochen
- Positionsbesetzung im oberen und mittleren Management
- Unterschiedliche Abteilungen, z.B. Geschäftsleitung, Vertrieb, Entwicklung, kaufmännischer Bereich, Marketing etc.
- Garantiezusage während der Probezeit
- Lösungsorientierte Suchmethoden, direct search und/oder anzeigengestützt - je nach Problemstellung
- Komplette administrative Abwicklung

## Anzeigenservice



- Erarbeiten der Personalanzeige
- Erstellen der Mediaplanung
- Freigeben und kontrollieren der Anzeigen
- Auswerten der Rückläufe
- Durchführung aller administrativen Aktivitäten
- Kostenloser Anzeigenservice i.R. einer Personalsuche



## Personalentwicklung



- Ermittlung von fachlichen und/oder persönlichen Qualifikationen i.R.v. Einzel- oder Gruppen-AC's, Interviews und speziellen Testverfahren
- 360 ° Feedback-Analysen
- Mitarbeiter-Befragungen
- Leistungs- und marktgerechte Vergütung
- Einzel- und Team-Coaching
- Mediation zwischen zwei oder mehr Konfliktparteien auf allen Firmenebenen
- Allgemeine Seminarthemen
- Spezielle Seminarthemen

## Seminare



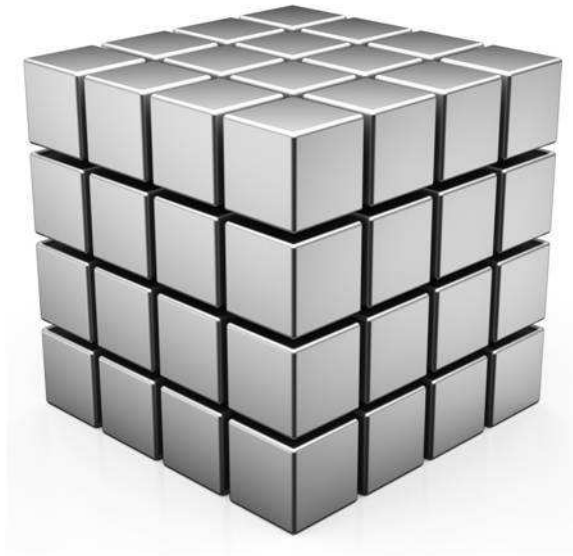
### Allgemeine Themenkomplexe

- Rhetorik
- Präsentationstechniken
- Meetings effizient gestalten
- Transaktionsanalyse
- Problemlösungstechniken
- Zeitmanagement
- Konfliktmanagement, Mediation
- Mitarbeiterführung I + II

### Spezielle Themenkomplexe

- Key Account Management
- Betriebswirtschaftliches Wissen für Verkäufer
- Verhandlungstechniken
- Telefonverkauf
- Fehlervermeidung bei Personaleinstellung

## 3D-SWOT



- Analyse der Kunden-, Handel- und Mitarbeitersituation im Vertrieb
- Prüfen von Kundenerwartungen vs. Unternehmens-Aktivitäten
- Beseitigungen möglicher Handlungs-Über- oder Unterdeckungen zum Markt hin
- Reduzierung von unnötigen "Effizienzfressern" und "Kostenproduzieren"
- Erhöhung der ertrags- und imagefördernden Faktoren
- Klärung der Kundensicht bezüglich der Unternehmens-Positionierung
- Analyse der internen Mitarbeiter- und Abteilungsbeziehungen

## KATS (Key Account Tracking System)



- Planung, Durchführung, Steuerung und Kontrolle aller Vertriebsaktivitäten bezogen auf die einzelnen Kunden bzw. Gruppen
- Dokumentation aller damit verbundenen Aktivitäten
- Erstellung einer kundenorientierten DB-Rechnung in Bezug auf harte aber auch weiche Faktoren
- Erhöhung der Kundentransparenz zum schnelleren und effizienteren Agieren im Markt
- Informationsbasis zur Erstellung von Vertriebskonzepten und Maßnahmen

## Sales Control



- Vertriebs-Effizienz-Analyse, d.h. Prüfen der unternehmens-internen Abläufe und Finden möglicher Effizienz-Lücken von der Kundenakquisition bis zur Forderungseinholung
- Benchmarking im Vertrieb, d.h. Festlegen der notwendigen und zu verbessernden Vertriebsaktivitäten durch das „best in class“ Prinzip
- Erstellen adäquater Aufbau- und Ablauforganisationen, d.h. Bestimmen der markt- und unternehmensorientierten, internen Rahmenbedingungen zur verlustfreien Gestaltung der Vertriebsaktivitäten („structure follow function“)

... und was haben Sie von uns ?



- Professionelle Beratung auf Basis langjähriger Erfahrungen
- Höhere Sicherheit bei wichtigen Entscheidungen
- Interdisziplinär denkende und agierende "Externe"
- Entlastung und Freiräume, um sich auf andere Schwerpunkte zu konzentrieren
- ...vielleicht auch etwas mehr Zeit für sich

## Nächste Schritte ?



...ich freue mich auf Ihren Anruf unter:

0611-945930

Ihr

Ludwig M. Schulz