

AUSGABE 3/2021 AUGUST

#08

UNTERNEHMER

Magazin

mittelrheinland



**Energie innovativ
denken – mit Weitblick
und nah am Kunden**

Josef Rönz Vorstandsvorsitzender der
Energieversorgung Mittelrhein AG

Spezialthema der Ausgabe:
Gewerbeflächen & -immobilien



Preis: 8,00 EUR



Kauf ich!

Erfolg braucht Entschlossenheit.

Und einen starken Partner, der versteht, handelt und den Rücken freihält. Wir sind dein Immobilien-Finanzierer in der Region und verhelfen dir zum „Kauf ich!“-Gefühl.

sparkasse-koblenz.de/kauf-ich



Sparkasse
Koblenz

Liebe Leserinnen und Leser,

unser Leben steckt voller Herausforderungen und Veränderungen – in einer Welt, die im stetigen Wandel ist. Da erzählt mir Bernhard Münz nichts Neues, werden Sie vielleicht gerade denken. **Aber selten ist mir in einer Ausgabe unseres Unternehmermagazins Mittelrheinland derart bewusst geworden, wie schnell und nachhaltig sich unser (Berufs)Leben doch verändert.** Lassen Sie es mich Ihnen mit einem Blick in diese Ausgabe erläutern. In unserer Titelseite sprechen wir mit Josef Rönz, dem Vorstandsvorsitzenden der Energieversorgung Mittelrhein (EVM), über den Wandel vom Einzelunternehmen zum größten kommunalen Energie-Dienstleister in Rheinland-Pfalz. Und natürlich sprechen wir über erneuerbare Energien – mit einem kritisch-realistischen Blick auf die Herausforderungen, die diese Ressourcen mit sich bringen, aber auch über große Chancen. **Das Spezialthema dieser Ausgabe widmet sich Gewerbeflächen und -immobilien – und Sie werden mir recht geben: Auch hier ist vieles im Wandel.** Die Suche nach der passenden neuen Heimat für

Ihr Unternehmen hat sich verändert und immer mehr in die digitale Welt verschoben. Wir zeigen an einem Beispiel auf, wie sich auch Kommunen auf den Weg gemacht haben, ihre Gewerbeflächen noch besser präsentieren zu können. Wir berichten über Veränderungen im Mietrecht und darüber, wie 66,9 Millionen Fahrzeuge in Deutschland täglich einen Parkplatz finden müssen. Und wir blicken in das Büro von heute, denn Arbeitsräume sind längst auch zu Lebensräumen geworden. In unserer Rubrik „Start-up“ stellen wir Ihnen die Vision von „Jobbigel“ vor – ein Dienstleister, der bei der Jobvermittlung den Fokus komplett auf das Skills-Management legt und dabei auf viele klassische Elemente einer Bewerbung verzichtet. Wir berichten über den Wandel in der Messebranche, die nach Corona vor einem Neustart steht und dabei auf hybride Modelle setzt. In unseren App-Tipp dreht sich alles um die Anwendung „Microsoft Power BI“, die es uns einfach macht, unternehmerische Daten zu analysieren und diese auszuwerten. Sie geben mir sicherlich



recht: All das sind Themen, die unterstreichen, wie sehr wir uns im Wandel befinden. **Lassen Sie mich abschließend auf die furchtbare Flutkatastrophe eingehen, die uns alle schwer erschüttert hat. Wir sind in Gedanken bei den vielen Opfern und Geschädigten.** Die Bilder aus den betroffenen Gebieten machen sprachlos. Lassen Sie uns alle gemeinsam helfen, dass die Menschen wieder aufstehen können und die betroffenen Unternehmen in der Region eine Zukunft haben!

Informationen zur Firmenhilfe Mittelrheinland e. V. finden Sie unter: www.firmenhilfe-mittelrheinland.de

Herzlichst,

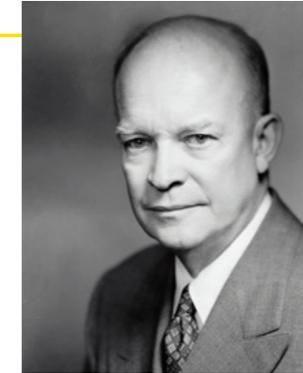
Bernhard Münz

UNTERNEHMERTAGE
MITTELRHEINLAND
VOM 31. MÄRZ BIS 2. APRIL 2022

SAVE THE DATE
WWW.MITTELRHEINLAND.DE/
VERANSTALTUNGEN



36



62

Coaching

62



88

30



SPEZIAL
Thema

28



06

START-UP
der Region

18

70



82



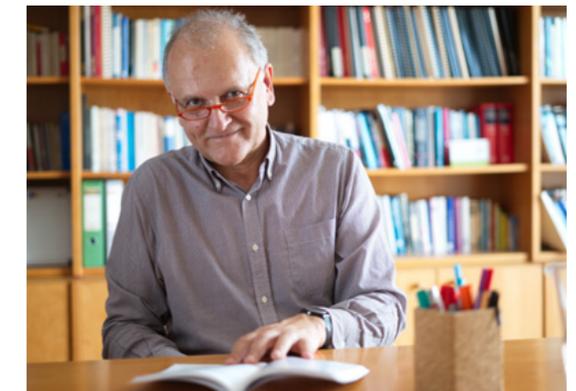
58



52

Buchtipp

66




Förder-
mittel für
Unter-
nehmens-
wachstum

48

UNTERNEHMER
Magazin mittelrheinland

Mittelrheinland-Vertriebs-Experte Oliver Banerjee

„Wer **Leistung** nicht strukturiert verkauft, verdient *weniger Geld*“

Die Zeiten ändern sich immer rasanter und damit auch die Anforderungen an erfolgreiche Verkaufsgespräche und Beratung. Was gestern noch gereicht hat, um locker seinen Platz an der Marktspitze zu halten, gilt morgen schon nur noch als gutgemeinter Versuch.

Für Unternehmen aller Größen und Branchen ist der professionelle und dauerhaft erfolgreiche Vertrieb eine der größten Herausforderungen. Produkte und Dienstleistungen müssen in einem schärfer werdenden Wettbewerb an die Kunden gebracht, wettbewerbsfähige und betriebswirtschaftlich sinnvolle Preise müssen durchgesetzt werden.

Gelingt das nicht, kann das schnell ein Unternehmen – ob in der Startphase oder auch nach vielen Jahren am Markt – in eine Schieflage bringen. Das folgt einem einfachen Motto: **Wer seine Leistungen nicht strukturiert verkauft, verdient weniger Geld und kann daher in Liquiditätsschwierigkeiten geraten.**

Bei Preisverhandlungen trennt sich Spreu vom Weizen

Erfolgreiche Wirtschaftsorganisationen benötigen moderne Verkaufs- und Vertriebsstrategien, um ihre Vertriebsmitarbeiter für die neuen Herausforderungen im Verkaufsprozess fit zu machen.

Gerade bei Preisverhandlungen trennt sich sehr klar die Spreu vom Weizen. Professionelle, individuelle Vertriebscoachings mit Vertriebsexperte Banerjee helfen dabei Preisgespräche souverän zu führen und die geplanten, Ziele zu erreichen.

Daher macht es für Unternehmen, insbesondere mit erklärungswürdigen Produkten und Dienstleistungen Sinn, sich bei den ersten Schwierigkeiten im Vertrieb professionelle Hilfe von außen zu holen. **Wer Probleme zu lange ignoriert, kann irgendwann in die problematische Situation kommen, dass er gar keinen Marktzugang mehr gewinnt, der Vertrieb extrem frustriert ist**



Oliver Banerjee

Der selbstständige Trainer Oliver Banerjee vor 12 Jahren im renommierten Institut für Wirtschaftspädagogik als Partner gestartet, vertritt heute keine Verkaufsschule oder die eine Methodik mehr und versucht nicht, Sie von der besonderen Theorie zu überzeugen. Für Ihren Trainingserfolg interessiert ihn nur eines: Was funktioniert für Sie und wie können Sie es für sich und Ihren Vertrieb erfolgreich nutzen? In seinen Trainings finden Sie die effektivsten Verkaufs- und Verhandlungstechniken, die Praxis und Forschung entwickelt haben. Sein jahrzehntelanges Trainer-Knowhow basiert auf der systematischen Sammlung der umfangreichen Erkenntnisse zu Verkauf und Verhandlung. Wie und ob diese Technik eingesetzt wird, ist selbstverständlich immer die Entscheidung des Trainingsteilnehmers. Oliver Banerjee sagt niemandem, was er tun soll, er zeigt seinen Trainees nur sehr wirksam, was möglich ist.

Weitere Infos: www.oliverbanerjee.de

und sich schon negative Strukturen verfestigt haben, die es sehr schwer machen, ohne allzu umfassende Veränderungen, die sehr anstrengend sind und viel Geld kosten können, noch eine Verbesserung zu erreichen.

Management- und Führungskräfte, die die Auswahl von Trainingsmaßnahmen für ihre Organisationen treffen, tragen dabei ein sehr hohes Maß an Verantwortung bei der Bestimmung ihres Trainers. **Wichtig: Der Verkaufstrainer muss wissen, was er tut und selbst über die notwendigen Erfahrungen aus der Praxis verfügen, um seine Ratschläge und Maßnahmen nachvollziehbar und glaubhaft zu vermitteln.**

Sonst kann er nicht authentisch auftreten und das Training ist dem Teilnehmer nicht viel wert.

„Wissen, wie Industrie und Konzerne funktionieren“

Die Wahl des falschen Trainers führt im besten Falle zu Stagnation, im schlimmsten Falle zu Rückschritt und Wertvernichtung im Vertrieb. Daher gilt: **Wer Vertriebs- und Führungskräfte aus der mittelständischen Industrie und Konzernen trainiert, muss wissen, wie diese Organisationen funktionieren, damit die praxisnahe Konzeption und Durchführung der Business Trainings garantiert ist.**

Schwerpunkthemen im Coaching sollten sein: Vertriebstraining, Vertriebsführung, Verkaufsgespräche, Akquise, Neukundengewinnung, Vertriebspsychologie, Preisverhandlung & Closing, Angebot mit Mehrwert & Präsentation. Zielgruppe für solche Coachings sind Top-Verkäufer, die sich optimal auf ihren nächsten Entwicklungsschritt vorbereiten möchten, aber auch erfahrene Verkäufer, die ihre persönliche Verkaufsstrategie optimieren wollen.

~

VORSCHAU

Das erwartet Sie in unserer Oktoberausgabe 2021

Themenschwerpunkt:

Personal

- Personalsituation in Corona-Zeiten
- Wie haben die Mitglieder der Unternehmergemeinschaft Ihre Mitarbeiter während der Corona-Zeit motiviert?
- Fachkräftemangel
- Karriere-Aus für Führungskräfte durch Digitalisierung?

Bis dahin folgen Sie uns auf

 Unternehmergemeinschaft mittelrheinland

 @mittelrheinland_

UNTERNEHMER
Magazin mittelrheinland

Herausgeber: münz marketing verlag GmbH & Co. KG · Rudolf-Diesel-Str. 6, D-56410 Montabaur · 02602 9374-61 · info@muenz-marketing-verlag.de
www.muenz-marketing-verlag.de | Geschäftsführender Kommanditist: Karoline Münz · Amtsgericht Montabaur, HRA 20055 · USt-IdNr: DE245137239
Persönlich haftende Gesellschafterin: M2 Berufskleidung GmbH, Geschäftsführung: Karoline Münz · Amtsgericht Montabaur, HRB 7305
Redaktion: Tom Neumann (verantwortlich) | **Layout:** münz marketing verlag GmbH & Co. KG | **Anzeigen:** Natascha Baumann · Tel. 02602 9374-61 ·
info@muenz-marketing-verlag.de | **Druck:** COMFOTEC, Wolfgang Nies GmbH & Co. KG · Eiserntalstr. 185, 57080 Siegen
Bildnachweise: Kai Müller, Adobe Stock, iStock, Unsplash, Freepik, Kunden, EVM AG, Jobigel GmbH, Joachim Neuroth GmbH, KBL GmbH, Garagenpark
Westerwald, designfunktion GmbH, Immovativ GmbH, Beratungsbüro Wirtschaft GmbH, VIP Immobilien GmbH, Dr. Steudter & Partner Steuerberatungs-
gesellschaft mbB, Pressematerial (Microsoft Corporation, Steffen Kriese, Investment Punk GmbH, Dr. Günter Lueger, WHU – Otto Beisheim School of
Management)

Eine Verbreitung oder Vervielfältigung eines Artikels, Fotos oder einer Grafik ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.
Für Druck- oder Satzfehler wird keine Haftung übernommen. © 2021 münz marketing verlag GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten.

DAS KRANKENHAUS FÜR IHRE GESUNDHEIT



MODERNE MEDIZIN

*Von Mensch
zu Mensch*

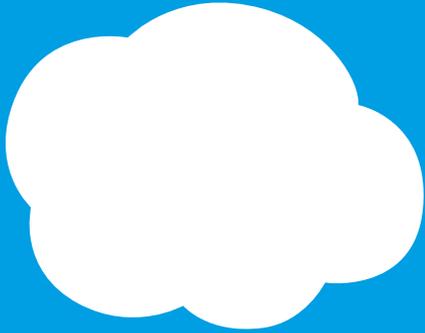
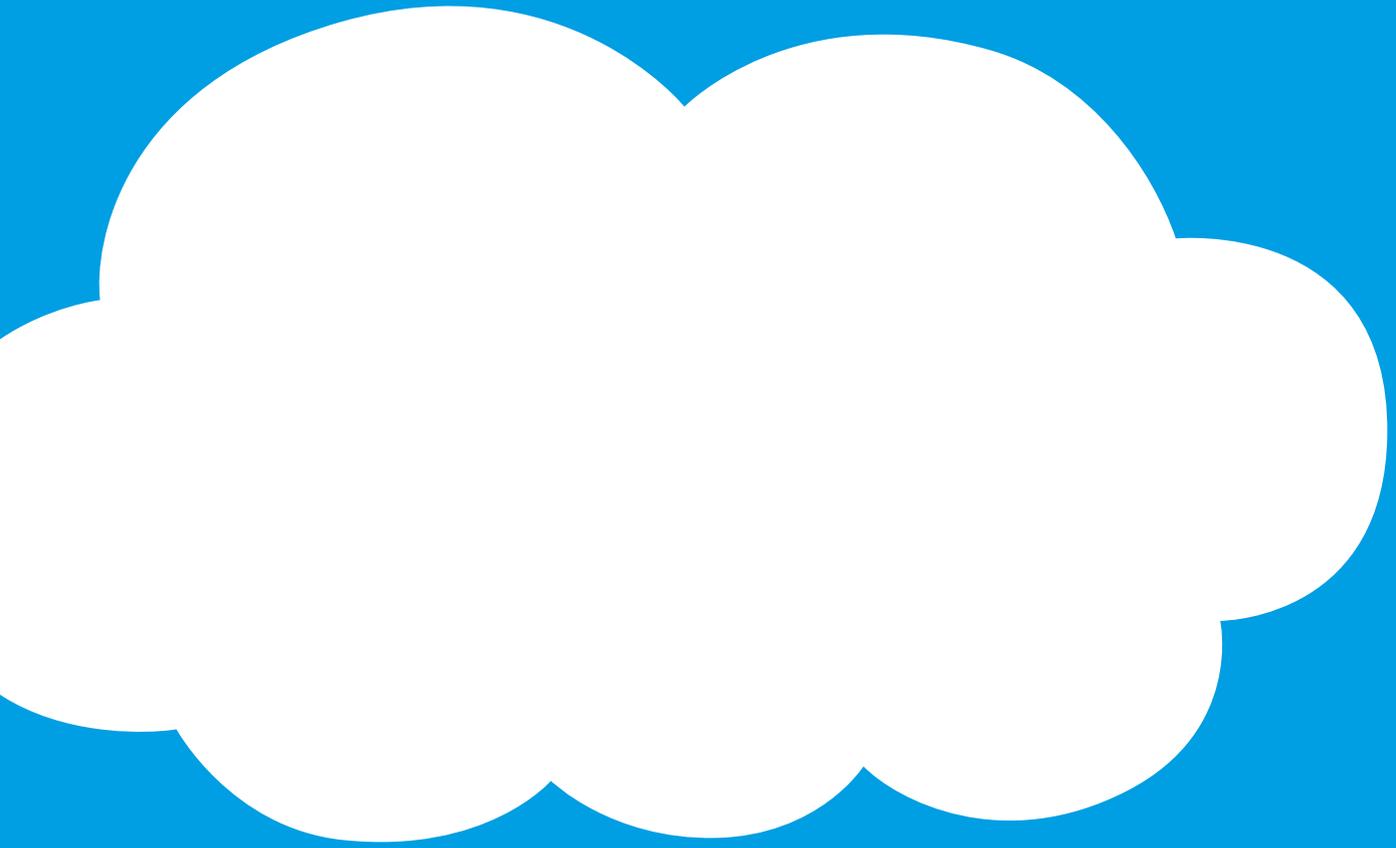
Brüderhaus Koblenz
Kardinal-Krementsz-Str. 1-5
56073 Koblenz
Tel.: 0261 496-0

Marienhof Koblenz
Rudolf-Virchow-Str. 7-9
56073 Koblenz
Tel.: 0261 496-0

Brüderkrankenhaus Montabaur
Koblenzer Straße 11-13
56410 Montabaur
Tel.: 02602 122-0

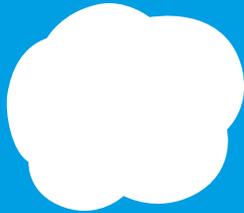


Besuchen Sie uns im Internet unter www.kk-km.de



Wir haben nur Dich im Kopf.

Dein Partner für Digitalisierung.
Egal ob Web oder Mobile Apps,
Cloud Services, IoT Lösungen, ...



closing the digital gap

BRICKMAKERS