

perform



actions

IDEEN UND STRATEGIEN FÜR DIE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

# Willkommen bei Performactions

IDEEN UND STRATEGIEN FÜR DIE  
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

## Sie sind Geschäftsführer ...

eines Mittelstandunternehmens und  
möchten die Stärken Ihrer Firma im Vertrieb  
beschleunigen?

## Wir bieten Ihnen unsere Kernkompetenz an:

wir konzentrieren uns auf eine der Kernaufgaben jedes Unternehmens, nämlich den Vertrieb seiner Produkte und Dienstleistungen. Bei gleichen Produkten machen oft die Qualität und die Effizienz des Vertriebsprozesses den Unterschied aus. Das Potential für Produktivitätssteigerung ist in diesen Bereichen oft beträchtlich, wird aber oft nicht realisiert (z.B. die tatsächlich mit dem Kunden verbrachte Zeit, Besuchseffizienz, Durchführung der vereinbarten Maßnahmen usw.).

Sie könnten sich zwar weit über das heute Erreichte (Umsatz, Margen, Produktangebot, Kundensegmente) hinaus entwickeln, werden aber stets von kurzfristigen Prioritäten oder von internen Baustellen aufgehalten, **so dass Sie sich nur bedingt der Umsatzsteigerung widmen können?**

**Jetzt** ist die richtige Zeit für Aktion, **der französische Markt** bietet gute Opportunitäten, aber wie lange noch? Und der Wettbewerb bleibt nicht stehen!

Die entscheidende Kompetenz von **Performactions** besteht darin, die Vertriebsleistung von KMUs, die im B2B-Sektor auf dem französischen Markt tätig sind, deutlich zu steigern.

**Unsere Tätigkeit besteht darin, diese Produktivitätsoptimierungspotentiale zu entdecken und zu heben, und dabei einen schnellen, profitablen und dauerhaften Umsatzzuwachs zu generieren.**



**Unsere Kunden:** wir arbeiten in Frankreich eng mit den regionalen und nationalen Mittelstandunternehmen, die im professionellen (B2B) Bereich tätig sind. Es sind bereits etablierte Unternehmen, die mit der Erschließung neuer Märkte, neuer geographischer Zonen, neuer Produktarten oder Kundensegmenten nach Wachstumsquellen suchen. Besonders wichtig sind im deutsch-französischen Handel ausländische (insbesondere deutsche) KMUs, die beabsichtigen, ihr Geschäft in Frankreich zu begründen oder auszudehnen. Kein deutsches Unternehmen sollte die

enormen Möglichkeiten des französischen Marktes unbearbeitet lassen. Schließlich beraten wir auch die Unternehmen, die ihr Geschäft strategisch umorientieren wollen (Diversifizierung, strategische Anpassung der Produktpalette und der Kundensegmente).

**Unsere Standorte:** Wir haben einen Standort im Elsass gewählt, da wir in dieser Region tief verwurzelt sind, und weil es ein idealer Standort ist, um Kontakte mit dem deutschen Markt und den potentiellen Frankreich-Interessenten zu pflegen. **Auf der anderen Seite sind wir auch in Paris anwesend**, um unseren Kunden auch am zentralen Ort der französischen Wirtschaft und Verwaltung zur Seite zu stehen.

**Ihr Ansprechpartner:** Performactions bietet Ihnen den großen Vorteil und den Komfort eines einzigen Ansprechpartners an, der Sie als Experte in seinem Kompetenzbereich von Anfang an und während des gesamten Einsatzes begleitet. Eventuelle Informationsverluste oder Kompetenzungleichheiten werden damit vermieden. Wir sind Spezialisten im B2B-Geschäft und können auf eine langjährige Erfahrung in der Geschäftsführung verschiedener deutscher Niederlassungen in Frankreich zurückgreifen. Wir konnten bereits mehrere Marken auf dem französischen Markt erfolgreich einführen und durften unter unterschiedlichsten Rahmenbedingungen Vertriebsorganisationen steuern, CRM-Instrumente definieren, implementieren und verbessert anwenden. Sie finden bei uns in jedem Fall einen deutschsprachigen Betreuer, der auch Ihre Unternehmenskultur versteht.



# Unsere Werte:

**Wir glauben fest an die Werte, die wir als Motor und Leitlinie unserer Arbeit definiert haben, und die wir bei unserem Einsatz für unsere Kunden anwenden:**

**Enthusiasmus:** speziell bei trockenen Themen spielt der Enthusiasmus eine wichtige Rolle. **Das Geschäft unserer Kunden nehmen wir uns uneingeschränkt zu Herzen.** Wir verfolgen die gemeinsam festgelegten Ziele konsequent und übertragen den Willen zum Erfolg auf unsere Mitarbeiter; dies verstehen wir als Grundbestandteil unseres gemeinsamen Tuns.

**Gründlichkeit und Einsatzbereitschaft:** Wir sorgen dafür, dass die ergriffenen Maßnahmen nach dem festgelegten Terminkalender durchgeführt werden, und meiden suboptimale Schein- und

Teillösungen. Auch in schwierigem Umfeld halten wir an der Strategie fest. **Unvorhergesehenes und Rückschläge haben keinen Einfluss auf unsere Entschlossenheit. Wir stehen zu unseren Verpflichtungen.**

**Realismus:** Lösungsansätze können nur in Zusammenhang mit Ihnen erarbeitet werden. Wir setzen auf pragmatische Wege. **Durch unsere langjährige operative Markterfahrung verwechseln wir unter keinem Fall Theorie und Unternehmenswirklichkeit.**

## Methodik der Vertriebsentwicklung:

**Wir fokussieren auf ein einziges, aus unserer Sicht grundsätzliches Ziel jedes Unternehmens, nämlich die Vertriebsentwicklung.**

Im Gegensatz zu dem operativen Geschäftsführer, der oft einen Großteil seiner Zeit auf zeitintensive und kurzfristig zu lösende Aufgaben allokiert, widmen wir uns der Vertriebsentwicklung zu 100%. **Wir vereinigen die verschiedenen Prioritäten des Unternehmens unter dem Ziel des Geschäftswachstums.** Und wir sind fest davon überzeugt, die Entwicklung Ihres Umsatzes und das Wachstum Ihrer Margen entscheidend beeinflussen zu können.

**Unsere Überzeugung lautet:** Bei einem Mittelstandunternehmen ist ein **starker und dauerhafter Geschäftszuwachs fast immer möglich.**

Wir halten es für möglich, auch in einer rezessiven Konjunktur zu wachsen Sie haben die Wahl! **Die Entwicklung Ihres Unternehmens liegt in Ihren Händen.**

**Und wir sind in der Lage, Ihnen bei Ihrer Planung zu helfen.**

## Der französische Markt:

**Jedes deutsche Unternehmen ist prädestiniert, zum richtigen Zeitpunkt, seine Aktivitäten in Frankreich, dem großen und nahen Wirtschaftspartner, zu entwickeln.**

Frankreich gilt oft als schwieriger Markt, in mancher Hinsicht sehr weit entfernt von den deutschen üblichen Usancen und Erwartungen. Die Erfahrung zeigt aber, dass **dieser Markt sich als sehr attraktiv erweisen kann** sobald die üblichen interkulturellen Fehler vermieden worden sind und sich die französische Filiale etabliert hat.

Hier geht es vor allem darum, nicht unnötig Zeit zu verlieren, direkt die richtigen Ansprechpartner, Vertriebskanäle, passende Produkte, eine geeignete Preisfestlegung und nicht zuletzt die richtigen Mitarbeiter und die richtige Beratung und Betreuung zu entscheiden.

**Dabei gewinnen Sie nicht nur kostbare Zeit, sondern sparen auch Geld,** und Ihr Image wird nicht durch u.U. am Ziel vorbeigehende Erstaktivitäten beeinträchtigt.

**Haben Sie schon daran gedacht, diese Zeit zu gewinnen, indem Sie einen echten Frankreich-Vertriebsspezialist an ihre Seite holen?**



# Expertise in der Vertriebsentwicklung

**Methodik:** In der ersten Phase lassen wir uns die persönlichen Ziele des Geschäftsführers/Inhabers erklären, prüfen und benchmarken die Homogenität dieser Ziele mit der betriebswirtschaftlichen Strategie des Unternehmens. Speziell bei mittelständischen Unternehmen darf die Strategie nicht von den persönlichen Zielen des Managements gravierend abweichen. Bei der Methodik sind dann **fünf Etappen** zu beachten:

**Abgleich der strategischen Ziele des Inhabers mit denen seines Unternehmens.**

Prüfung des strategischen Entwicklungspotentials des Unternehmens.

**Diagnose der Vertriebsleistung** anhand des Marktauftritts, der Produkttypologie, der-Positionierung und der internen und externen Kundenumgebung; Diagnose der Effizienz der Informationssysteme in Bezug auf Aussagefähigkeit, Vollständigkeit, Schnelligkeit und Auswertung der Vertriebsdatenflüsse; Bewertung des Vertriebspersonals.

**Strategische Vertriebsempfehlung.** nach Unternehmensbereichen sortiert und in



operative Maßnahmen gegliedert.

**Durchführung der operativen Planung und Erstellung der Aktivitätenliste**

(Produkte, Kunden, Systeme, Außendienst) nach einem vorher abgestimmten Terminkalender in enger Zusammenarbeit mit den involvierten Mitarbeitern in der Firma.

**Schulung und Begleitung** der Mitarbeiter in der Firma: Verinnerlichung der kommunizierten Verkaufsmethoden und -werkzeuge, Integration dieser Tools in die Prozesse des Unternehmens.

**Unsere Alleinstellungsmerkmale:** Nicht der Umsatz allein ist unser Ziel, sondern ein nachhaltig erfolgreicher Verkaufsprozess. Ergebnis einer optimierten Vertriebsumgebung in Produkten, Kunden, Marketing, Informationssystemen und Außendienst-Betreuungsmethoden. Diese Punkte sind in dem Fall des Starts oder der Weiterentwicklung des Geschäftes in Frankreich besonders stark zu beachten, da die Vertriebsumgebung wesentlich von den bekannten Methoden abweichen kann. Wie auch immer: sobald diese Parameter optimiert sind, wird das Verkaufen wesentlich einfacher. Das ständige Verbessern der Verkaufsmethoden ist ein fester Bestandteil des Verkaufsprozesses, und **der Umsatz entwickelt sich (fast) mechanisch, vor allem ohne strategische Vorbelastungen.**

**Die fünf Etappen des Prozesses:**

**Optimierung des Produktangebotes.**

**Aktivierung des Kundenstammes.** mit dem Schwerpunkt auf die Neukundengewinnung und auf die Minimierung des Kundenrisikos.

**Marketingauftritt:** Hier spielen drei Faktoren eine wesentliche Rolle: positiver Unternehmensauftritt, Erhöhung des Bekanntheitsgrades des Unternehmens erhöhen, Unterstützung des Vertriebs.

**Effizienz der Informationssysteme/CRM (Customer Relationship Management):** 360-Grad -Analyse der Vertriebsleistung, Anlegung einer Reihe von Frühwarnindikatoren.

**Begleitung und Schulung der Verkaufskräfte (coaching):** Die Berichte sollen von den Außendienstmitarbeitern selbst ausgewertet werden, regelmäßige Treffen verschiedener Art und eine häufige formalisierte Feldbegleitung (Tandemfahrten) mit dem Außendienst werden etabliert.





# Wachstumsstrategien

Wir sprechen in erster Linie die Inhaber und Geschäftsführer der Industrie- und Vertriebs-Mittelstandunternehmen an, die selber professionelle Kunden bedienen (B2B), die Ihr Unternehmen weiter entwickeln wollen, und Ihrem Wachstum neue Impulse geben wollen.



**Die Inhaber und Geschäftsführer, mit denen wir arbeiten**, haben ihr Unternehmen gegründet, oder haben es übernommen, prägen sein tägliches Leben, behalten selbstverständlich die Übersicht, **betrachten sich aber selbst nicht unbedingt als alles besser wissende Spezialisten.**

Es ist es ihnen insbesondere klar, dass **Geschäftsführer sein nicht unbedingt heißt alles selbst machen können**, und dass es sogar für das Unternehmen schädlich sein kann, auf externe Kompetenzen nicht zurückzugreifen. In manchen Fällen wird eine gezielte und

qualifizierte Betreuung dem Unternehmen schnell, effizient und letztendlich profitabel die nötigen Kompetenzen beibringen können.

Ihr Unternehmen befindet sich **in einer der klassischen folgenden Entwicklungsphasen:**

**Erstetablierung auf dem Markt:** Ein schnelles und zuverlässiges Umsatzwachstum ist oft Grundvoraussetzungen für den Erfolg.

**Kontinuierliches Wachstum:** Das Hauptthema lautet: „Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb zu behalten bzw. zu steigern“.

**Kundenerfahrung:** „Performactions spielt für mich die Rolle des unentbehrlichen Beschleunigers, der mir bei der Durchdringung des französischen Marktes beiseite steht. Damit gewinnen wir kostbare Zeit in einer Lage, in der jede Minute zählt, um auf diesen Markt Fuß zu fassen.“

**Geschäftsführer eines deutschen Unternehmens, professionelle Softwares für den Mittelstand**

**Auswertung:** Motto "Umsatzentwicklung bei überschaubaren Kosten beschleunigen".

**Strategische Umorientierung:** Es wird dringend nötig, neue Absatzmärkte zu finden, neue Produkte zu vertreiben.

**Veräußerung des Unternehmens:** der Wert der Firma wird erhöht.

**Kundenerfahrung:** „Performactions hat mir geholfen, die echten Prioritäten meines Unternehmens zu erkennen. Dadurch konnte ich mit Erfolg meine Baustelle (Vertriebsentwicklung) anpacken, was mir vorher nicht gelungen war.“

**Geschäftsführer und Inhaber eines KMU, technische Komponente, Automatisierungsteile für die Industrie, Savoyen**

In allen Fällen kann sich der Geschäftsführer auf Performactions verlassen. Er wird hier einen aufmerksamen Ansprechpartner finden, der seine Problematik schnell begreifen, ihm einen qualifizierten und geeigneten Maßnahmenkatalog empfehlen, und ihm bei der Durchführung dieser Maßnahmen helfen wird.

# Eine persönliche Betreuung

**Unseren Kunden möchten wir einen echten Mehrwert bringen.** Deswegen möchten wir unseren Kompetenzbereich klar definieren. Und auch ein paar einfache Regeln folgen, die für den Geschäftsführer die Garantie einer Qualitätsleistung bedeuten:

**Weil** niemand in der Lage ist, einen vernünftigen Aktionsplan unabhängig von der Firmenumgebung und von den strategischen Zielen des Inhabers herzuzaubern,  
**Weil** der Impact einer Verkaufsschulung, die von dem allgemeinen Umfeld des Unternehmens getrennt ist und nicht in regelmäßigen Zeitabständen verfolgt wird, eher wenig versprechend klingt, sich als zeitraubend erweist und langfristig gesehen keinen nennbaren Einfluss ausübt,  
**Weil** isoliert entwickelte Marketinginstrumente, wenn auch einzeln gesehen verlockend, zu dem Erfolg der Firma wenig beitragen

**Weil** jedes Unternehmen seine ureigenen Eigenschaften besitzt,  
**Weil** wir fest von dem höheren Wirkungsgrad individuell entwickelter Lösungen überzeugt sind,  
**Weil** wir an die Kraft der Beziehung Inhaber / Berater glauben:



**investieren wir immer viel Zeit im Vorfeld**, um die strategischen Ziele des Inhabers und Geschäftsführers im Detail zu verstehen, sowohl für ihn selbst als auch für seine Firma.

**empfehlen wir erst eine strategische Ausrichtung und die damit verbundenen operativen Ziele**, wenn die Grundstrategie abgestimmt und an das Potential des Unternehmens angepasst wurde.

**bieten wir jedes Mal eine eigens für die Bedürfnisse der Firma entwickelte Lösung.**

**verbinden wir uns eng mit Ihnen** für eine optimale Wirksamkeit alle benötigten Mittel im Bereich Vertrieb, Marketing, Systeme und Menschen.

**begleiten wir persönlich den Inhaber und Geschäftsführer**, der somit von den ersten Schritten bis zum Abschluss des Einsatzes über einen einzigen kompetenten Ansprechpartner verfügt.



**Emmanuel Bonnet,  
Geschäftsführer**

1960 geboren, HEC-Betriebswirt (Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Paris), Diplom (Deutsch) der Universität Nanterre bei Paris. Einen Großteil seiner Karriere hat er als **Geschäftsführer von Vertriebsfilialen internationaler Konzerne, bzw. ausländischer, meistens deutscher Mittelstandunternehmen**

verbracht. Mehrmals hat er Vertriebsaktivitäten auf dem französischen Markt begründet. Als Manager mehrerer Vertriebseinheiten hat er viele Außendienst-Steuerungssysteme implementiert und erfolgreich eingesetzt.

Am Anfang seiner Karriere hat er durch Verantwortung im Controlling-Bereich und als kaufmännischer Leiter eine ausgeprägte Sensibilität für die Steuerung erworben.

**Seit 2009 stellt er seine Kompetenz, Methodik und Enthusiasmus den mittelständischen Vertriebs- und Industrieunternehmen zur Verfügung**, die ihre Umsätze auf dem französischen Markt deutlich, schnell und nachhaltig steigern wollen. Seine Zielkunden sind sowohl KMU, die bereits auf dem französischen Markt tätig sind, als auch ausländische Unternehmen, die sich zwar erfolgreich in Frankreich entwickeln, aber gleichzeitig ihre Marktbearbeitung optimieren möchten. Das herausragende Asset von M. Bonnet ist, **nicht nur zweisprachig zu sein, sondern auch bi-kulturell zu verstehen und zu agieren.**

**Kontakt : Performactions Sarl**

11 rue des colonnes du Trône  
F 75012 PARIS

12 quai Koch  
F 67000 STRASBOURG

E-Mail: [contact@performactions.fr](mailto:contact@performactions.fr)

Telefon: 0033(0)6 82 90 75 63

[www.performactions.fr](http://www.performactions.fr)

