

Einsichten

Nachrichten für traditionelle Augenoptiker · Mai 2011

IBU

*Beratung, Seminare, Marketing
für Augenoptiker und Hörakustiker*



- Frisch in den Frühling • Förderprogramme für Augenoptiker*
- *Das neue Datenschutzgesetz • Werbevorschläge 2011*
 - *Seminare für Augenoptiker*

Frisch in den Frühling...

mit der IBU Consulting GmbH

Mit dieser Ausgabe der „Einsichten“ möchten mein Team und ich Ihnen wieder frischen Wind, neue Ideen und jede Menge Inspiration nach Hause liefern. Druckfrisch erhalten Sie aktuelle Informationen aus Ihrer Branche zum Nachlesen und Fortbilden. Lesen Sie **alles Wissenswerte zum neuen Datenschutzgesetz** (Seite 6-7) und werfen Sie mal einen Blick auf unsere neuen kreativen Marketingbeispiele (Seite 8-9).

Viele Augenoptiker, Hörakustiker, Existenzgründer und Unternehmer wissen nicht, dass sie vom Staat über die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) **Zuschüsse** zu bestimmten Beratungen erhalten können. Auf den Seiten 3 bis 5 informiere ich daher über **Inhalte und Voraussetzungen von Förderberatungen**, wie z.B. dem **Gründercoaching Deutschland** oder der **Turn Around Beratung** für Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Als bei der KfW registrierter Berater ist es mir möglich, diese Beratungen Augenoptikern anzubieten, die ihr Unternehmen von Anfang an auf Erfolgskurs bringen möchten, bzw. ihre Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit wieder herstellen möchten.

Das Thema „**Unternehmenskauf / -verkauf**“ ist in der Augenoptik- und Hörakustikbranche in aller Munde. Die IBU Unternehmerakademie bietet daher interessierten Unternehmern im Juli 2011 im Rahmen einer Businessfrühstücksreihe ein interessantes Kurz-Seminar!

Zudem können Sie sich im Juli in einem spannenden betriebswirtschaftlichen Kompaktseminar schlau machen: **Geld verdienen in der Augenoptik!** Qualität contra Billig! Auswirkungen verschiedener Marktstrategien auf Ihren Geldbeutel“ (Siehe Seite 10-11).

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen!

Mit herzlichen Grüßen aus Bonn



Wolfgang Krista und das Team der IBU

P.S.: Die Werbebeispiele auf den Seiten 8-9 setzt die IBU Marketing-service gerne für Sie um. Ein **unverbindliches Angebot für eine Marketing-Aktion** können Sie telefonisch unter 0228-323017-0 oder über unsere Internetseite www.ibu-optik.de unter der Rubrik Produktkatalog erfragen.



Impressum

Herausgeber: IBU Consulting GmbH, Königswinterer Str. 833, 53227 Bonn, T. (0228) 323017-0, F. (0228) 323017-30
Geschäftsführer: Wolfgang Krista · Redaktion: Wolfgang Krista, Monique Krista · Gestaltung: Marc Hirschfeld

Alle Angaben wurden nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt. Nachdruck und sonstige Wiedergabe, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung der IBU Consulting GmbH gestattet.

Copyright 2011, IBU Consulting GmbH, Bonn

Förderprogramme für Augenoptiker

„Gründercoaching Deutschland“ und

„Turn Around Beratung“ der KfW

Unternehmer zu sein oder zu werden ist mit der Erfüllung von Aufgaben in den unterschiedlichsten Bereichen verbunden. Oftmals üben Unternehmer nicht nur Tätigkeiten in ihrem erlernten Beruf aus, sondern müssen sich auch mit diversen anderen Aufgaben auseinandersetzen, die an das Unternehmertum geknüpft sind: Investitionsentscheidungen treffen, Personalfragen klären, Buchhaltung überprüfen, Marketing und Vertrieb planen und organisieren, Finanz- und Liquiditätspläne erstellen und vieles mehr.

Unternehmer sein bedeutet ein echtes Allround-Talent sein. Aber wer ist das schon? Wer ist schon Manager, Entscheider, Buchhalter, Personalchef und Marketingprofi in einem? Das sind wohl die wenigsten Unternehmer – und sie müssen es auch nicht sein. Wichtiger ist, dass sie die Aufgaben an geeignete Personen delegieren, noch wichtiger ist, zumindest einen groben Überblick darüber zu haben, was im eigenen Unternehmen passiert. Zum einen, weil es um Ihr Unternehmen, Ihre Verantwortung und Ihr Kapital geht, zum anderen, weil ein Unternehmer nur auf diese Weise qualifizierte Entscheidungen treffen und sein Unternehmensergebnis nachhaltig positiv beeinflussen kann.

Da vielen Unternehmern, vor allem jungen Unternehmensgründern, die Erfahrung in Bereichen der Unternehmensführung und Betriebswirtschaft fehlt, können sie sich Unterstützung durch einen Unternehmensberater holen. Diese Unterstützung wird sogar



vom Staat mit **Zuschüssen** gefördert. Der Staat hat nämlich ein großes Interesse daran, seine Unternehmer schlau zu machen, damit die Unternehmung positiv wächst und gedeiht, Arbeitsplätze erhalten bleiben.

Eines dieser Förderprogramme nennt sich „**Gründercoaching Deutschland**“ und steht jungen Unternehmern in der Augenoptikbranche zur Verfügung. Es wird durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) gefördert und wurde entwickelt für Unternehmer in der Startphase, d.h. die Gründung des Unternehmens muss bereits vollzogen sein, darf aber

nicht länger als 5 Jahre zurück liegen. Die Höhe des Zuschusses richtet sich nach dem Unternehmensstandort: Unternehmer in den alten Bundesländern werden mit **50%**, Unternehmer in den neuen Bundesländern mit **75%** bezuschusst. Wurde das Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet, beträgt der **Zuschuss sogar 90%**. Einzelheiten zu diesem Förderprogramm erhalten Sie gerne per eMail oder Post.

Alle Zuschüsse dieser Programme werden vor der Beratung von der KfW bewilligt und garantiert!



Nach Beantragung und Bewilligung der Förderung bei Regionalpartnern der KfW (z.B. Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammer, etc.) treffen sich der Unternehmer und der IBU-Berater zur gemeinsamen Erarbeitung einer **Finanz- und Liquiditätsplanung**, zur **Planung geeigneter Marketing- und Vertriebsmassnahmen** und **Ausarbeitung anderer unternehmerischer Themen**.

Durch den ESF gefördert werden nur Beratungen, die von Beratern durchgeführt werden, die bei der KfW-Bank in einer Beraterdatenbank gelistet sind. Hierdurch werden gewisse Qualitätskriterien in den Beratungen gesichert.

Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista ist als solcher Berater bei der KfW Bank registriert und bietet das „Gründercoaching Deutschland“ Augenoptikern an, die mit seiner Unterstützung ihr Unternehmen von Anfang an auf Erfolgskurs bringen möchten. In seinen Beratungen erarbeitet Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista mit den Augenoptikern auch eine **geeignete**

Glaspreispolitik und erstellt ein **Controlling-Instrument**, welches dem Unternehmer auch nach Abschluss der Beratung hilft, den Überblick über die Finanzlage und das Geschehen in seinem Unternehmen zu behalten und gezielt zu steuern.

Auch Unternehmer, welche die **Krisenzeiten** nicht unversehrt überstanden haben und sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden, erhalten vom Staat die Chance, ihre Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit wiederherzustellen, bzw. zu verbessern. Klei-

Info: Gründercoaching Deutschland

Voraussetzungen für die Inanspruchnahme des Gründercoaching Deutschland:

- Gründer und junge Unternehmer. Die Unternehmensgründung muss bereits vollzogen sein und darf nicht länger als 5 Jahre zurück liegen.

Wie hoch ist der Zuschuss?

- Zuschüsse auf die förderfähigen Kosten betragen 50, 75 oder 90% (je nach Fördergebiet).
- Insgesamt werden höchstens 6.000 € gefördert.

Beratungsthemen

- u.a. Finanz- und Liquiditätsplanung, Marktpositionierung, Glaspreispolitik, Controlling

Anfragen an w.krista@ibu-optik.de

Info: Turn Around Beratung

Voraussetzungen für die Inanspruchnahme der Turn Around Beratung:

- Kleine und mittlere Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten mit einer positiven Fortführungsprognose.
- Schwachstellenanalyse eines KfW registrierten Beraters

Wie hoch ist der Zuschuss?

- Zuschüsse auf die förderfähigen Kosten betragen 50 oder 75% (je nach Fördergebiet).
- Insgesamt werden höchstens 8.000 € gefördert.

Beratungsthemen

- u.a. Finanz- und Liquiditätsplanung, Marktpositionierung, Glaspreispolitik, Controlling

Anfragen an w.krista@ibu-optik.de

ne und mittlere Unternehmen, die trotz wirtschaftlicher Schwierigkeiten eine positive Fortführungsprognose haben, können eine sogenannte Turn Around Beratung bei einem qualifizierten Berater in Anspruch nehmen. Der **Zuschuss** wird bundesweit angeboten, wobei er in den **alten Bundesländern 50%**, in den **neuen Bundesländern 75%** beträgt. Der restliche Anteil der Beratungskosten ist vom Unternehmer selbst zu tragen.

Um die staatliche Förderung zu erhalten, wird eine **Schwachstellenanalyse** eines Beraters vorausgesetzt. Der Berater steht dem Unternehmen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen zur Verfügung. Auch bei der Turn Around Beratung ist ein Antrag bei einem Regionalpartner notwendig. Sowohl bei der **Antragstellung**, bei der Schwachstellenanalyse, als auch bei der anschließenden Turn Around Beratung steht Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista den Unternehmern unterstützend zur Seite.

Ihr Berater in der Augenoptik:

Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista arbeitet seit 20 Jahren als Berater und Dozent und ist geschäftsführender Gesellschafter der IBU Consulting GmbH. Beratungen werden z.T. staatlich gefördert und die Beratungskosten im Einzelfall bis zu 25, 50, 75 oder 90% durch EU Mitteln unterstützt. Als registrierter KfW Berater berät Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista u.a. folgende Programme:

- Existenzgründung/-festigung
- Gründercoaching Deutschland (für Jungunternehmer bis 5 J. nach Gründung)
- Unternehmensplanung (Finanz- und Liquiditätsplanung)
- Marketingplanung
- Kauf und Verkauf von Unternehmen (Unternehmensbewertung und Vermittlung)
- Mitarbeiterschulung

Qualifikationen: Studium der Betriebswirtschaft und Marketing,

Dozent für Marketing und Werbebetriebslehre, 20 Jahre beratende Tätigkeiten in den Bereichen Betriebswirtschaft, Marktentwicklung, Existenzgründung, Kauf und Verkauf von Unternehmen, Leiter diverser Erfahrungsgruppen, registrierter Berater der KfW bzw. NBank.

Hinweis

Wünschen Sie mehr Informationen zu den Förderberatungen und Förderprogrammen?

Gerne senden wir Ihnen einen **kostenfreien Leitfaden** zu den wichtigsten Förderprogrammen für Augenoptiker zu. Dieser enthält neben den oben beschriebenen Beratungen Informationen zu weiteren Förderprogrammen.

Den Leitfaden können Sie tel. unter **0228-323017-0** oder per eMail an info@ibu-optik.de anfordern.

Das neue Datenschutzgesetz

Was Sie bei Ihrer Werbung zukünftig beachten sollten

Zum 01.09.2009 ist die Bundesdatenschutzgesetz (BDSG)-Novelle II in Kraft getreten. Vielen Unternehmern stockte kurzzeitig der Atem, als es hieß, dass Kunden von nun an nur noch nach vorangegangener Einwilligung beworben werden dürfen. Sollte das etwa bedeuten, dass alle Kunden um Erlaubnis gefragt werden müssen, wenn man sie bewerben wollte? Doch als dann von einer Übergangsregelung bis 31.08.2012 die Rede war, trat, zumindest zeitweise, Entspannung ein.

Jetzt, wo die Übergangsregelung langsam auszulaufen droht, wird die Sorge wieder größer. Viele Unternehmer wollen nichts falsch machen, was angesichts drohender **Geldbußen** bei Verstoß gegen die Regelung absolut verständlich ist.

Aber was genau verbirgt sich hinter dem neuen BDSG? Neu ist vor allem ein „**Einwilligungsvorbehalt**“ statt „**Widerspruch**“ des Kunden. Adressaten müssen nun der Nutzung ihrer personenbezogenen Daten zu Werbezwecken zustimmen. Also doch alle

Ausnahmen des Datenschutzgesetzes

Wann benötigen Sie **kein** „Opt-in“ für Briefwerbung?

Nach Rücksprache mit unseren Partner bei der Deutschen Post und den Direktmarketing-Zentren benötigen Sie **keine Einwilligung** zur Brief-Werbung bei:

- eigenen Angeboten an Kunden und Interessenten, deren Daten Sie selbst erhoben haben
- Adressen aus frei zugänglichen Verzeichnissen (ohne ©)
- B-to-B Werbung
- Non-Profit Organisationen (Spendengenerierung)
- Empfehlungswerbung (mit Ihren Bestandskunden)
- Werbung nach dem Lettershop-Prinzip (wenn die datenspeichernde Stelle genannt wird)

Kunden um Erlaubnis fragen? Nicht in jedem Fall, denn es gibt **wesentliche Ausnahmen!**

Zunächst einmal können alle Kunden, deren Daten sich bereits vor dem 01.09.2009 in Ihrer Datei befanden (**Bestandskunden**) wie gehabt für Briefwerbung, auch ohne Einwilligung beworben werden. Weitere Ausnahmen gelten für B-to-B Werbung und Spendenwerbung.

Kunden, die erst nach dem 01.09.2009 erfasst wurden, fallen bereits jetzt unter die neue Regelung. Was das bedeutet, ergibt sich aus dem wesentlichen Grundsatz des Gesetzes: das so genannte **Verbotsprinzip mit Erlaubnisvorbehalt**. Dieses besagt, dass die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung personenbezogener Daten im Prinzip verboten ist. Sie ist nur dann zulässig, wenn es das Gesetz erlaubt oder wenn die betrof-

fene Person ausdrücklich (meist schriftlich) ihre Zustimmung zur Erhebung, Verarbeitung und Nutzung gegeben hat.

Kunden haben nach dem neuen Gesetz ein Recht darauf zu erfahren, ob und welche personenbezogenen Daten über sie gespeichert sind, aus welchen Quellen diese Daten stammen und zu welchem Verwendungszweck sie gespeichert werden. Dies alles **zum Schutz vor unlauterer, unzumutbarer und unerwünschter Werbung**.

Damit Sie die Erlaubnis für eine Kontaktaufnahme des Kunden nachweisen können, benötigen Sie vom Kunden eine **Einverständniserklärung - ein sogenanntes „Opt-in“!** Für eMail – Werbung, Telefonwerbung und SMS-Werbung benötigen Sie ab dem 01.09.2009 (Adresserfassung) bei Endverbrauchern **immer** ein Opt-in!

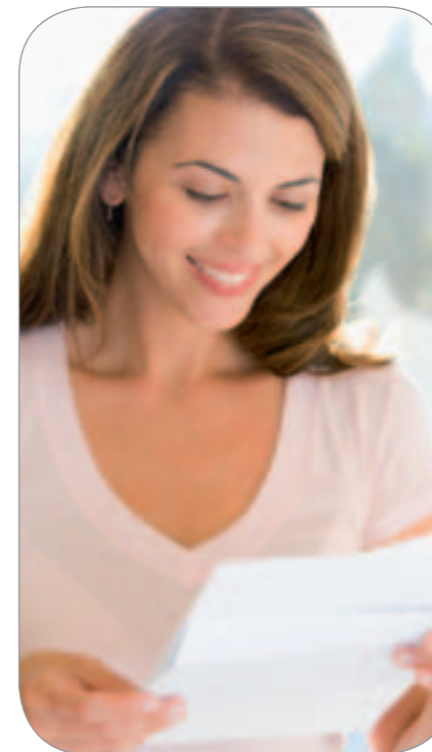


Achtung
Bei Werbebriefen
immer auf das
Widerspruchsrecht
hinweisen!

Für **Briefwerbung** können Sie es einholen, müssen es aber nicht, wenn Sie Angebote **an eigene Kunden** versenden, deren Daten Sie selbst erhoben haben, oder wenn Sie sich Adressen aus

oder Werbung nach dem Lettershop-Prinzip (wenn die datenspeichernde Stelle genannt wird) erfordern **keine** Opt-in-Klausel. Bei gemieteten Adressen muss in der Werbung die verantwortliche Stelle eindeutig hervorgehen und ein Widerspruchsrecht aufgeführt werden (z.B. Verantwortliche Stelle i.S.d. BDSG: Deutsche Post GmbH, Postfach 220159, 42371 Wuppertal).

Sie können Ihre Adressen weiter verwenden, wenn die Daten von Ihnen erhoben wurden und der Kunde in jedem Werbemittel auf sein Widerspruchsrecht hingewiesen wird!



frei zugänglichen Verzeichnissen (ohne ©), bzw. B-to-B Adressen bedienen. Auch Briefe an Non-Profit Organisationen (Spendengenerierung), Empfehlungswerbung (mit Ihren Bestandskunden)

Das neue BDSG klingt ganz schön kompliziert, mögen Sie denken. Aber wenn Sie die Novelle einmal aus positivem Blickwinkel betrachten, so birgt Sie auch die Chance, durch das Opt-in-Verfahren **Vertrauen bei Ihren Kunden aufzubauen**. Schließlich dient es zum Schutz des Kunden. Zudem lässt die Regelung doch wesentliche Ausnahmen in Ihrer Werbung zu, so dass Sie in vielen Fällen gar kein Einverständnis Ihrer Kunden einholen müssen. Also: Kopf hoch – das neue

BDSG ist gar nicht so fürchterlich wie vielleicht gedacht! Rechtsverbindliche Auskünfte erhalten Sie bei ihrem Rechtsanwalt. Es empfiehlt sich Werbebriefe im Vorfeld prüfen zu lassen.

Info

Für welche Werbeform können Sie eine Einverständniserklärung (Opt-in) einholen?

1. eMail – Werbung
2. Telefonwerbung
3. SMS-Werbung
4. Briefwerbung

Für die Werbeformen **1-3** benötigen Sie ab dem 01.09.2009 (Adresserfassung) bei Endverbrauchern **immer** eine Einverständniserklärung.

Für **Briefwerbung** können Sie eine Einverständniserklärung einholen, müssen es aber nicht!

Werbevorschläge 2011

Egal ob Sonnenbrille, Gleitsicht oder Sehberatung, wir haben **zu allen klassischen Werbethemen** in der Augenoptik zahlreiche Werbevorschläge erarbeitet. Eine kleine Auswahl haben wir hier für Sie zusammengestellt. Gerne schicken wir Ihnen auch unsere **kostenlose CD** mit allen Werbevorschlägen zu. Rufen Sie uns einfach an oder schicken Sie uns eine eMail.

Komplettmailings - Stammkunden binden mit System!

Sie wollen alle Werbevorschläge der IBU sehen?
Dann schauen Sie doch mal auf www.ibu-optik.de oder fordern Sie jetzt unsere **kostenlose Produkt-CD** an.

nur **47 Cent** pro Stück!
bei einer Beispielaufgabe von 4.000 Stk.; zzgl. MwSt., Porto / Versand



Preis inkl. Gestaltung; Herstellung: Briefpapier, Gutschein, Texte, Briefkuvert; Briefdruck; Lettershop und individuelle Absprache · auf Wunsch Ratenzahlung bei Vorlage einer Werbeplanung möglich

Neukundenwerbung - Prospekte, Werbekarten und Broschüren



schon für **6,9 Cent** pro Stück!
Werbekarten 210 x 210mm, 2-seitig, 250g, bei einer Beispielaufgabe von 30.000 Stk.; zzgl. MwSt., Porto / Versand

Wussten Sie schon,...

... dass die IBU auch zum Thema Hörakustik viele interessante Werbevorschläge hat, z.B.:

Werbekarte 7,2 Cent pro Stück
A4, 2-seitig 250g; bei einer Beispielaufgabe von 30.000 Stk.; zzgl. MwSt., Porto / Versand



Komplettmailing 47 Cent pro Stück

inkl. Briefpapier, Gutschein, Texte, Briefkuvert, Briefdruck, Lettershop und individuelle Absprache; bei einer Beispielaufgabe von 4.000 Stk.; zzgl. MwSt., Porto / Versand



Prospekte 8,9 Cent pro Stück
A5 quer, 4-seitig 135g oder DIN lang hoch 6-seitig, 135g bei einer Beispielaufgabe von 30.000 Stk.; zzgl. MwSt., Porto / Versand



Seminare für Augenoptiker

Möchten Sie sich weiterbilden?

...dann besuchen Sie doch ein Praxis-Seminar für Augenoptiker bei der IBU Unternehmerakademie - geleitet von einem der besten Berater und Trainer in der Augenoptik: Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista. Im Juni / Juli 2011 stehen Ihnen zwei interessante Seminare zur Auswahl.

Businessfrühstück: Unternehmenskauf / -verkauf (1½ Std.)

Möchten Sie sich selbständig machen oder Ihr Unternehmen erfolgreich verkaufen?

Spielen Sie derzeit mit dem Gedanken, Ihr Unternehmen zu veräußern oder an die nächste Generation zu übergeben, um in den wohlverdienten Ruhestand zu gehen. Oder denken Sie daran, Ihr eigener Chef zu werden oder Ihr Unternehmen durch weitere Filialen zu erweitern?

Aber was ist Ihr Betrieb wirklich wert? - Oder, was sollten Sie als Käufer bezahlen?

Auch wenn die Geschäftsveräußerung, der Generationswechsel, die Unternehmenserweiterung oder die Selbständigkeit noch ein paar Jahre in der Zukunft liegen: Fangen Sie rechtzeitig mit den Planungen an und informieren Sie sich schon jetzt!

Das **Kurz-Seminar (1½ Std.) "Unternehmenskauf / -verkauf"** richtet sich an Käufer und Verkäufer, an Existenzgründer, Betriebsübernehmer und geschäftsaufgebende Augenoptiker und Hörakustiker. Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista vermittelt Ihnen im Rahmen eines entspannten Businessfrühstücks, wie heute

Augenoptikgeschäfte verkauft werden, wie Sie den Wert eines Unternehmens einschätzen und ermitteln können. Dabei geht es um Praxiswissen und Erfahrungen aus dem Kauf und Verkauf von Augenoptikgeschäften, das Ihnen helfen soll, Ihr Lebenswerk erfolgreich zu veräußern oder den Grundstein für Ihre neue Zukunft zu legen.

Lernen Sie:

- wie in der Augenoptik zurzeit Geschäfte verkauft werden (Herr Krista berichtet über seine Erfahrungen und wie zurzeit über 30 Betriebe im Markt angeboten werden.
- wie Sie einen realistischen Kaufpreis für Ihr Unternehmen berechnen und wie Sie den Kaufpreis eines zum Verkauf stehenden Unternehmens beurteilen!
- welche Bedeutung der Firmenwert im Rahmen eines Unternehmens hat und wie ein Firmenwert ermittelt wird!
- welche Faktoren einen Kauf/Verkauf positiv beeinflussen und wie Sie sich am besten auf die Kaufverhandlung und Geschäftsübertragung vorbereiten!

Seit 20 Jahren betreut Wolfgang Krista Augenoptiker in allen Fragen der Betriebswirtschaft und des Marketings und hat schon viele Unternehmenskäufe und

-verkäufe bzw. Wechsel an die nächste Generation begleitet. Wir freuen uns auch Sie auf Ihrem Weg zu begleiten!

Informieren Sie sich auf diesem Praxisseminar und erfahren Sie wichtige Informationen rund um das Thema Kauf und Verkauf von Augenoptikbetrieben.

Anmeldeformular und weitere Infos auf www.ibu-optik.de oder telefonisch unter 0228-323017-0.

Preise

Frühbucherpreis 47€*
gültig bei Anmeldungseingang bis 28.05.2011

Normalpreis 59€*
gültig bei Anmeldungseingang ab 29.05.2011

*inkl. Frühstück mit Getränken; zzgl. MwSt.

Termine

- Fr 17.06.11 Köln
- Mi 29.06.11 Frankfurt
- Fr 01.07.11 Stuttgart
- Mi 06.07.11 München
- Fr 08.07.11 Berlin
- Mo 11.07.11 Nürnberg
- Mi 13.07.11 Leipzig
- Fr 15.07.11 Hamburg
- Mi 20.07.11 Hannover

Jeweils 09:00 - 10:30 Uhr

Vorteile

- 1½ Stunden Kompaktwissen
- entspannte Atmosphäre
- inklusive Frühstück
- 100% praxisnah
- 9:00 - 10:30 Uhr

Jetzt anmelden
und Frühbucherpreis
sichern!

Kompakt-Seminar: Geld verdienen in der Augenoptik! (4 Std.)

Qualität contra Billig! Auswirkungen verschiedener Marktstrategien auf Ihren Geldbeutel. Das Praxis-Seminar für erfolgreiche, traditionelle Augenoptiker!

Besuchen Sie eines der wichtigsten Seminare für Augenoptiker und lernen Sie, mit welchen Marktstrategien Sie jetzt und in Zukunft noch Geld verdienen können! Sind es die Stückzahlen, die Sie erfolgreich machen, oder steht die Beratung im Mittelpunkt Ihrer Unternehmensstrategie. Können Sie heute noch erfolgreich Markengläser verkaufen? -oder verkaufen teure Marken nur die "Dummen"? Viele Fragen, die Auswirkungen auf ihr Betriebsergebnis haben!

Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista zeigt Ihnen eindrucksvoll auf, welche Wege Sie gehen können oder sollten um erfolgreich zu sein.

Es gibt sie nicht, die eine Strategie. Viele Wege führen nach Rom und Sie sollten sie alle kennen! Informieren Sie sich auf dem IBU Kompakt-Seminar. 4 Std. 100% Praxis Know-how, referiert von einem der erfahrensten Marktkenner in der Augenoptik

Lernen Sie wichtige Markttechniken betriebswirtschaftlich zu beurteilen

- Welche Strategie ist für Sie erfolgreich?
- Stückzahlen um jeden Preis?
- Sehberatung als Kernkompetenz. Die Lösung aller Probleme?
- Welche Auswirkungen hat eine Tiefpreisstrategie auf Ihre Stückzahlen bzw. Liquidität?
- Können Sie heute noch erfolgreich Markengläser verkaufen? -oder verkaufen teure Marken nur die "Dummen"?
- Ist ein Strategiewechsel möglich? Gestern noch teuer, heute "Optik günstig"
- Wie reagieren Kunden auf Ihre Marktstrategien?

Anmeldeformular und weitere Infos auf www.ibu-optik.de oder telefonisch unter (0228) 323017-0.

Preise

Frühbucherpreis 128€*
gültig bei Anmeldungseingang bis 28.05.2011

Normalpreis 159€*
gültig bei Anmeldungseingang ab 29.05.2011

Begleitpersonen zahlen **50% auf den Normalpreis.**

*inkl. Mittagssnack; zzgl. MwSt.

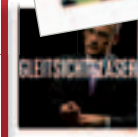
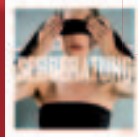
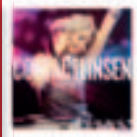
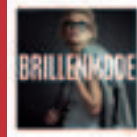
Termine

- Fr 17.06.11 Köln
- Mi 29.06.11 Frankfurt
- Fr 01.07.11 Stuttgart
- Mi 06.07.11 München
- Fr 08.07.11 Berlin
- Mo 11.07.11 Nürnberg
- Mi 13.07.11 Leipzig
- Fr 15.07.11 Hamburg
- Mi 20.07.11 Hannover

Jeweils 11:30 - 15:30 Uhr
(Einlass ab 11:00 Uhr)

Frühlings-Special

Kennen Sie schon unsere **Werbekarten**? Wenn auch Sie preiswerte aber anspruchsvolle Werbung zur Gewinnung von Neukunden einsetzen möchten, sind unsere Werbekarten genau das richtige für Sie. Neben unserem aktuellen Motiv erhalten Sie die Karten zu allen klassischen Werbethemen in der Augenoptik. Alle Motive auch im Internet unter www.ibu-optik.de.



Firma _____

Ansprechpartner _____

Adresse _____

Ort _____

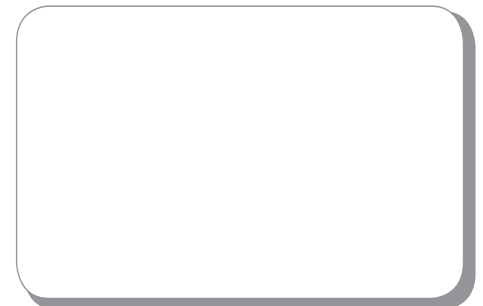
Telefon _____

Fax _____

eMail _____

Datum, Unterschrift _____

**Faxbestellung:
(0228) 323017-30**



Firmenstempel

Hiermit bestelle ich die IBU Neukunden-Werbekarte „**Gleitsichtgläser**“ (NK-GI10004b)*.

Auflage: 5.000 Stück: **690 €** 10.000 Stück: **930 €** 15.000 Stück: **1.290 €**
 20.000 Stück: **1.590 €** 25.000 Stück: **1.890 €** 30.000 Stück: **2.070 €**

für folgende PLZ-Gebiete:

.....
.....

Sie erhalten für die oben angegebenen PLZ-Gebiete einen Gebietsschutz. Eine Verteilung in anderen PLZ-Gebieten ist ohne schriftliche Zustimmung der IBU Consulting GmbH nicht erlaubt und führt bei Nichtbeachtung zu Schadensersatzforderungen.

Ja, machen Sie mir auch ein Angebot für ein passendes Komplettmailing. Auflage:

Ja, bitte vereinbaren Sie mit mir einen Termin für ein **kostenloses Kennenlerngespräch**.

Ja, bitte informieren Sie mich über eine **Werbejahresplanung**.

Ja, bitte informieren Sie mich über ihre Beratung **Marktpositionierung**.

*Format: 210 x 210mm, 2-seitig, Farbe: 4/4-farbig (Euroskala), Material: Papier holzfrei-weiß Bilderdruck glänzend, 250 g/m², Verarbeitung: schneiden, bündeln, verpacken. Die Kosten beinhalten neben Konzeption, Gestaltung, einmalige Nutzungsrechte des Werbemittels inkl. Text und Bild, Reinzeichnung, Druck, Lettershop und Postauflieferung auch das Einfügen Ihrer Firmendaten inkl. Logo und die Änderungen der Aktionsangebote in das gebuchte Werbemittel. Layoutänderungen der bestehenden IBU-Werbenvorschläge (Farbänderungen, Austausch von Fotos) werden pauschal berechnet. Bei nicht reprofähigen Logos entstehen Kosten für Bildscan und Bearbeitung in Höhe von 45 €. Autorenkorrekturen werden nach Aufwand berechnet.

schon für
6,9 Cent
pro Stück
bei einer Beispielaufgabe von
30.000 Stk.; zzgl. MwSt.,
Porto / Versand



Beratung, Seminare, Marketing
für Augenoptiker und Hörakustiker

IBU Consulting GmbH · Geschäftsführer: Wolfgang Krista
Königswinterer Str. 833 · 53227 Bonn · Tel.: (0228) 323017-0 · Fax: (0228) 323017-30
Internet: www.ibu-optik.de · eMail: info@ibu-optik.de