

Einsichten

Nachrichten für traditionelle Augenoptiker · Oktober 2010

IBU

Institut für Betriebswirtschaft
und Unternehmensführung

- *Wir feiern Jubiläum*
- *Unternehmenskauf und -verkauf* • *Augenoptik neu erleben*
- *Werbevorschläge 2010* • *Seminare für Augenoptiker*

Wir feiern Jubiläum

20 Jahre Berater in der Augenoptik und Hörakustik

Seit 20 Jahren bin ich nun als Berater in der Augenoptik und Hörakustik unterwegs, immer mit dem Ziel, Sie als Unternehmer, Seminarteilnehmer und Existenzgründer mit meinem Team zu unterstützen und in vielen betriebswirtschaftlichen bzw. Marketingthemen zu beraten. Eine Aufgabe, die mir auch nach 20 Jahren noch viel Freude bereitet.

Nach meiner Tätigkeit als Dozent in den Bereichen Marketing, Werbung und Betriebswirtschaft konnte ich bereits in den 90er Jahren als Berater in der Augenoptik und Hörakustik viele Ideen und Konzepte realisieren. Es war mir eine Freude Unternehmerinnen und Unternehmer in unzähligen Seminaren und Workshops von unseren Visionen zu begeistern und bei Ihren Ideen zu unterstützen. Zusammen mit meinem Team der IBU freue ich mich, Sie auch in Zukunft aktiv in der Marktbearbeitung zu unterstützen und Ihnen mit Rat und Tat beratend zur Seite zu stehen.

Allen Augenoptikern, Hörakustikern, Existenzgründern und Betriebsübernehmern, die sich über das Thema Unternehmenskauf, bzw. -verkauf einmal ausführlich informieren wollen, bieten wir im Rahmen unserer **Jubiläumsaktionen 20 % Rabatt** auf das **IBU Seminar Unternehmenskauf und -verkauf**, welches im November 2010 in verschiedenen Städten in Deutschland stattfindet. Zudem finden Sie in dieser Ausgabe der Einsichten wichtige Informationen zum Thema Unternehmenskauf und -verkauf zusammengestellt.

Wenn Sie sich gerade mit Ihrer **Marketingplanung** befassen und überlegen, in den nächsten Monaten neue Werbeaktionen durchzuführen, haben wir für Sie einige neue **Kreativbeispiele** auf den Seiten 8 und 9 aufgeführt, die Sie bei der IBU Marketingservice bestellen können. Als Highlight haben wir in diesem Jahr für Sie als traditionelle Augenoptiker eine neue Werbekampagne entworfen, die Sie sicher interessieren wird. Erfahren Sie mehr über unsere neue Prospekt-Serie **„Augenoptik neu erleben“** auf den Seiten 6 und 7 dieser Einsichten-Ausgabe oder auf unserer Internetseite www.ibu-optik.de.

Darf es noch mehr Inspiration, Anregung und vor allem Information zu den Themen Marketing und Marktpositionierung sein? Dann sind Sie beim neuen **IBU Praxisseminar** „Komm Kunde, kauf! – Marketing neu erfahren! genau richtig! Was genau dieses spannende Seminar beinhaltet, wo und wann es stattfindet, lesen Sie auf Seite 10.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen!

Mit herzlichen Grüßen aus Bonn

Ihr



Wolfgang Krista und das Team der IBU

P.S.: Möchten Sie mehr über die Arbeit und Produkte der IBU erfahren? Dann reservieren Sie sich doch einen kostenfreien Kennenlerntermin in Ihrem Hause! Rufen Sie uns an unter (0228) 323017-0.



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 2010, IBU Consulting GmbH, Bonn

Unternehmenskauf- und verkauf

Wie eine Unternehmensübertragung erfolgreich vollzogen wird!

Verkaufen gehört zu Ihrem Tagesgeschäft. Wie aber sieht es aus, wenn es darum geht Ihren eigenen Betrieb an den Mann oder die Frau zu bringen? Sicherlich stimmen Sie zu, dass dies nichts mit Ihrer täglichen Arbeit zu tun hat. Hier geht es darum, einen Wert Ihres Unternehmens zu ermitteln, um einen **Kaufpreis für Ihr Lebenswerk** festzulegen.

Woraus aber setzt sich der Wert Ihres Unternehmens zusammen? Was können Sie überhaupt verkaufen? Was hat es mit dem sagenumwobenen, nicht greifbaren Firmenwert auf sich? Diese und

viele weitere Fragen stellen sich Augenoptiker und Hörakustiker, die Ihr Unternehmen verkaufen oder übertragen wollen, um erfolgreich und zufrieden in den wohlverdienten Ruhestand zu gehen.

Existenzgründer müssen sich nicht nur mit der Frage beschäftigen, wie sie bei einem Kauf den geforderten Kaufpreis richtig beurteilen. Sie stehen vor der großen **Herausforderung** ihrer **Selbstständigkeit!** Es geht um Themen wie Businessplan, Finanzierung, **Förderzuschüsse** und **Zukunftssicherung**. Dabei sollte bedacht werden, dass die richtige



Info: Unternehmenskauf

Sie möchten ein Geschäft kaufen oder interessieren sich für ein durch die IBU inseriertes Geschäft?

So erfolgt der Ablauf bei der IBU:

1. Sie melden sich bei der IBU tel. unter (0228) 323017-12 (Frau Krista) oder per Email m.krista@ibu-optik.de
2. Sie nennen uns Ihre Kontaktdaten (Anschrift/Tel.) und wir senden Ihnen eine Checkliste, die Sie bitte ausgefüllt zurücksenden. Bei Interesse an einem inserierten Geschäft erhalten Sie im Vorfeld eine Vertraulichkeitserklärung.
3. Nach Prüfung Ihrer Anfrage holen wir beim Verkäufer das Einverständnis ein, Ihnen weitere Detailinformationen zukommen zu lassen.
4. Interessenten für inserierte Geschäfte erhalten dann weitere Informationen bzw. ein Exposé des Verkäufers.
5. Sie vereinbaren einen Termin mit dem Verkäufer und erörtern alle weiteren Fragen vor Ort.
6. Die Betreuung seitens der IBU ist für den Käufer und Verkäufer kostenfrei!

weitere Infos unter www.ibu-optik.de

Einschätzung des Wertes eines zum Verkauf stehenden Unternehmens, bzw. des Kaufpreises, sehr wertvoll ist, da mit dem Kauf der Grundstein für die Selbstständigkeit gelegt wird.

Wie also sollte man an das Projekt „Unternehmenskauf, bzw. -verkauf“ herangehen, damit es zum Erfolg wird?

Die Bewertung oder Einschätzung eines Unternehmens ist ein wesentlicher Teil innerhalb der Vorbereitungsphase eines Geschäftskaufs, bzw. -verkaufs. Augenoptik- und Hörakustikbetriebe sind komplexe Gebilde, die sich nicht auf die Schnelle oder aus der Ferne beurteilen lassen. Bei einer Unternehmensbewertung sowohl aus Sicht des Inhabers, als auch aus der Perspektive eines Käufers, gibt es **kein allgemeingültiges Bewertungsverfahren** und daher keinen objektiven Unternehmenswert. Viele Unternehmenswertbestimmungen sind durch subjektive, individuelle Faktoren geprägt. Berechnungen, die überwiegend auf subjektiven



Info: Unternehmensverkauf

Sie möchten ein Geschäft verkaufen?

So erfolgt der Ablauf bei der IBU:

1. Sie melden sich bei der IBU tel. unter (0228) 323017-12 (Frau Krista) oder per Email m.krista@ibu-optik.de
2. Sie erhalten von uns eine Checkliste, damit wir notwendige Informationen über Ihr Unternehmen erhalten. Ggf. senden Sie uns Ihr Exposé zu, sofern Ihnen dieses vorliegt.
3. Sollten Sie eine Beratungsunterstützung benötigen, erhalten Sie weitere Informationen über unsere Beratungsangebote inkl. Förderzuschuss um ein geeignetes Exposé zu erarbeiten bzw. Ihren Weg in den Ruhestand optimal zu planen.
4. Im Anschluss bieten wir Ihr Geschäft provisionsfrei im Markt an. Wenn Sie keine Beratung in Anspruch nehmen, bieten wir Ihr Geschäft mit den uns von Ihnen zur Verfügung gestellten Daten / Exposé / Kaufpreisvorstellung provisionsfrei im Markt an.
5. Die Betreuung seitens der IBU ist für den Verkäufer kostenfrei! Die IBU verlangt weder vom Käufer noch vom Verkäufer eine Vermittlungsprovision.
6. Weitere Dienstleistungen können Sie im Einzelfall kostenpflichtig anfordern, z.B.:
 - Anzeigenschaltungen,
 - Marketingaktivitäten,
 - betriebswirtschaftliche Beratungen,
 - Exposé-/Gutachtenerstellung oder
 - Unterstützung bei der Kaufverhandlung vor Ort

Weitere Infos unter www.ibu-optik.de.

Risiko- oder Vermögenseinschätzungen basieren, können zufälliger Weise den Unternehmenswert nach aktuellen Marktbedingungen treffen, diesem jedoch auch völlig fremd sein. Aus diesem Grund empfiehlt es sich hierbei die Hilfe eines **erfahrenen Beraters** hinzu zu ziehen. Dieser beurteilt einen Unternehmenswert und einen Kaufpreis anhand von diversen Bewertungsmethoden, die je nach Unternehmung unterschiedlich zur Anwendung kommen. Grundsätzlich gilt bei der Bewertung eines Unternehmens: Die Ermittlung des Unternehmenswertes sollte für Verkäufer, Käufer und Banker plausibel und nachvollziehbar sein – und ein Kaufpreis muss für den Käufer refinanzierbar sein!

Vor einem Kauf/Verkauf ist es aber auch wichtig, **Gespräche** mit dem Geschäfts- und/oder Ehepartner, dem Steuerberater und einem externen Berater zu **führen**. Zudem sollten **wichtige Dokumente** zusammen gestellt werden, die für die Geschäftsübertragung notwendig sind. Eine Auflistung mit den Unterlagen, die für eine Unternehmensübertragung notwendig sind, finden Sie im IBU-Leitfaden „Unternehmenskauf, -verkauf“. Der Leitfaden ist kostenfrei bei der IBU Unternehmensberatung erhältlich (Tel: 0228-323017-12, Frau Krista).

Info: Generationswechsel

Der Verkauf an die eigenen Kinder ist nicht immer so einfach, wie es zunächst aussieht. Die IBU Berater unterstützen Sie hier erfolgreich durch eine geeignete Beratung und Erarbeitung einer Übernahme-Konzeption:

1. Sie melden sich bei der IBU tel. unter (0228) 323017-12 (Frau Krista) oder per Email m.krista@ibu-optik.de
2. Sie erhalten von uns Informationen über eine Beratung inkl. Förderzuschuss.
3. Beratung vor Ort
 - Prüfung der betriebswirtschaftlichen Zahlen
 - Erörterung Ihrer Ziele innerhalb der Familie
 - Erarbeitung des Unternehmenswertes
 - Diskussion über die Kauf- und Verkaufsmodalitäten
 - Erarbeitung geeigneter Verkaufsszenarien

Im Anschluss an die Beratung werden die Ergebnisse auch mit Ihrem Steuerberater erörtert, mit dem Ziel, den Unternehmensverkauf steuerlich optimal abzuwickeln.



Erarbeiten Sie einen soliden **Fahrplan zum Unternehmenskauf/-verkauf**. Die solide Planung einer Geschäftsübertragung ist sehr wertvoll. Berücksichtigen Sie genügend Vorbereitungszeit und lassen Sie sich bei der Unternehmensbewertung kompetent beraten. Jeder Fehler, den Sie in der Planungsphase machen, gefährdet den Gesamterfolg. Existenzgründer oder Unternehmer, die Ihr Unternehmen erweitern wollen, sollten dabei einplanen: Banken benötigen in der Regel 4 bis 6 Wochen zur Prüfung Ihres Engagements.

Ein weiterer wichtiger Punkt im Rahmen einer Geschäftsübertragung ist die **Wertschätzung des Projekts „Unternehmenskauf/-verkauf“**. In der Regel veräußern Sie nur einmal im Leben einen Betrieb oder gründen eine neue Existenz. Dieses Projekt ist vielleicht eines der wichtigsten Projekte Ihrer Karriere, krönt Ihre bisherige Geschäftstätigkeit oder stellt eine entscheidende Weiche in Ihrem Leben. Hierbei sollten Sie sich im Klaren darüber sein, dass dieser Prozess viel Zeit und Aufmerksamkeit in Anspruch nimmt. Nehmen Sie sich Zeit und bringen Sie diesem Projekt die Wertschätzung entgegen, welches es verdient hat!

Das Unternehmensexposé ist **Ihre Visitenkarte** beim Unternehmensverkauf! Oft wird die Dokumentation des Unternehmens im Rahmen des Unternehmensverkaufs unterschätzt. Alle Beteiligten im Verkaufsprozess wertschätzen eine ordentliche Dokumentation. Banker, Steuerberater und Kaufinteressenten beurteilen eine Kaufofferte

positiver, wenn die Darstellung eine gewisse Qualität aufweist. Existenzgründer benötigen für den Besuch bei der Hausbank einen Businessplan (bei Neugründung) oder eine Unternehmensplanung, die neben einer Betriebsergebnisvorausschau auch eine Liquiditätsplanung und ihren Kapitalbedarf dokumentiert.

Zu guter Letzt trägt eine gute **Vorbereitung auf die Kaufverhandlungen** zu einer erfolgreichen Unternehmensübertragung bei. Die Kaufverhandlung ist eine entscheidende und wichtige Phase. Bereiten Sie sich hierauf gründlich vor und erarbeiten Sie einen Leitfaden zu den Fragen, die ein Verkäufer/Käufer stellen könnte. Halten Sie passende Antworten parat.

Verkäufer sollten beachten, dass ein Käufer Ihre Firma auf Herz und Nieren überprüft und auf jede seiner Fragen eine nachvollziehbare Antwort haben möchte.

Käufer eines Unternehmens sollten bei der Verhandlung über den Kaufpreis eines Unternehmens darauf achten, dass Sie den Verhandlungsspielraum begründen. Verhandlungsspielräume beim Kaufpreis können u.a. die Neubewertung des Anlagevermögens, eine andere Beurteilung des Preises für das Umlaufvermögen oder eine andere Risikoeinschätzung und somit Neubewertung des Firmenwertes sein.

Hinweis

Möchten Sie mehr über den Kauf, bzw. Verkauf von Unternehmen in der Augenoptik und Hörakustik erfahren?

Fordern Sie unseren kostenfreien IBU Leitfaden „Unternehmenskauf, -verkauf“ unter Tel: 0228-323017-12 (Frau Krista) an!

Augenoptik neu erleben

Bieten Sie Ihren Kunden Alternativen!

„Bei mir bekommen meine Kunden beste Markenqualität und gute Qualitätsgläser zu fairen Preisen! Wie aber kann ich das meinen Kunden vermitteln?“

„Bei den ganzen Rabatten, die derzeit den Markt beherrschen, ist es verständlich, dass Verbraucher den Überblick verlieren. Ich möchte, dass meine Kunden aufgeklärt sind und mit einem guten Gefühl einkaufen.“

„Meine Kunden sollen verstehen, dass sie bei mir eine große Auswahl an verschiedenen Qualitätsprodukten vorfinden, und dass ich deswegen aber nicht teuer bin, sondern meinen Kunden auch die Möglichkeit gebe, sich für ein preiswertes Produkt zu entscheiden!“

Kommen Ihnen diese oder ähnliche Gedanken bekannt vor? Seien Sie mal ehrlich: **Wie viele Ihrer Kunden wissen nicht, dass sie bei Ihnen neben bester Markenqualität auch gute Qualitätsgläser zu günstigen Preisen erhalten?**

Wir sind uns sicher, dass viele Verbraucher bei der derzeitigen Rabattschlacht auf dem Augenoptikmarkt keinen Überblick mehr haben, wie teuer ihre Brille sein darf und welche Qualität sie für ihr Geld bekommen.

Die Verbraucher sind verunsichert. Für viele Verbraucher geht die zunächst einzig mögliche Unterscheidungsmöglichkeit über den Preis, da Verbraucher den Qualitätsunterschied nur schwer beurteilen können oder meist gar nicht kennen! Das ist sehr schade, vor allem für diejenigen Kunden, die gerne Qualität kaufen – und das sind mehr, als man vermuten mag!

Ein häufig auftretender Beratungsfehler besteht darin, den Kunden zu schnell Aktionsgläser anzubieten und es zu versäumen, den Kunden Qualitätsprodukte zu erklären und zu offerieren. Das andere Extrem wiederum, Ihren Kunden ausschließlich Markenprodukte anzubieten, wäre genauso wenig von Erfolg gekürt, da bei einem Preisvergleich die Kunden das Gefühl haben werden, dass Sie als Augenoptiker zu teuer sind. Wie aber kommen Sie aus dieser Zwickmühle heraus?

Wenn Sie zu den Augenoptikern gehören, die neben preiswerten Handelsprodukten und preiswerten Qualitätsgläsern Ihrer Markenhersteller auch Top-Markengläser mit

höchster und bester Vergütung anbieten, sollten Sie dies auch kommunizieren! Klären Sie Ihre Kunden auf und bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit selbst zu entscheiden, welche Qualität und Güte sie bezahlen möchten. **Ihr Kunde hat hierbei ein Recht auf Qualität, darf und soll aber auch wissen, dass Sie eine preiswertere Alternative anbieten!** Hiermit ist nicht die sogenannte Top-Down-Beratung gemeint, sondern das Ziel, **dem Kunden innerhalb der gleichen Glaskategorie eine echte Preisalternative anzubieten!** Achten Sie hierbei darauf, dass Ihre Mitarbeiter den Kunden bewusst beide Alternativen erklären und zum Kauf anbieten. Die Erfahrungen der IBU zeigen, dass Ihre Kunden gerne Qualität kaufen, sofern diese auch attraktiv angeboten und erläutert wird.

Die IBU empfiehlt Augenoptikern seit Jahren erfolgreich, eine Preispolitik umzusetzen, die dem Kunden die Möglichkeit bietet, z.B. neben einem Komfort- oder Premium Markenglas diese Designs auch als preiswerte Alternative zu kaufen. Der große Vorteil hierbei ist, dass der Kunde sich ehrlich und objektiv beraten fühlt und sich nicht selten für die bessere Qualität entscheidet.

Um diese Vorgehensweise im Rahmen von Verkaufsgesprächen erfolgreich umzusetzen, empfiehlt es sich, Ihre Kunden bereits im Vorfeld über Ihre Preispolitik, bzw. Ihre Unternehmensphilosophie zu informieren! Denken Sie über Ihre Kommunikation zu Ihren Kunden nach und gewinnen Sie Kunden mit objektiver Aufklärung über Qualität zu fairen Preisen für sich!

Das Team der IBU Marketingservice hat sich während der Vorbereitungen





zu Ihrer neuen Werbekampagne mit diesem Thema intensiv auseinandergesetzt, um genau diese Thematik in der Augenoptik aufzugreifen und anzugehen.

Herausgekommen ist die neue Prospekt-Serie „Augenoptik neu erleben“, die die aktuelle Problematik in der Glaspreispolitik aufgreift und dem Kunden verständlich nahe bringt.

Um Sie als Augenoptiker qualitäts- und beratungsorientiert zu positionieren, kommt auch die Sehberatung im „Augenoptik neu erleben“ Prospekt nicht zu kurz. Ihre Kunden erhalten die Information, dass Ihr Unternehmen einen Schwerpunkt auf eine solide Sehberatung legt. Was die Dienstleistungspreispolitik angeht, setzt die IBU Marketingservice diese so um, wie Sie es in Ihrem Unternehmen handhaben und es sich wünschen. Mitunter stellt sich jedoch die Frage, **welche Preise für die Sehberatung ratsam sind.** Zu empfehlen ist, einen Sehtest in der Werbung kostenfrei anzubieten und eine Augenprüfung beim Kauf einer Brille mit dem Kaufpreis zu verrechnen. Aus unserer Erfahrung heraus nehmen Kunden eine kostenfreie „Eintrittskarte“ in das Augenoptikfachgeschäft sehr positiv an. Diese senkt die Schwellenängste der Kunden erheblich.

Augenoptiker, die neben der klassischen Augenprüfung weitere spezielle Sehtests durchführen, können diese in einer Komfortsehberatung kostenpflichtig anbieten. Hier unterscheiden sich die Preise in Deutschland sehr und reichen von 25 € über 49 € bis zu 69 €. Aber auch hier gilt: Aufklärung ist wichtig! Informieren Sie Ihre Kunden im besten Fall anschaulich (durch bildliche Dokumentation der verschiedenen Testverfahren), welche Leistungen Sie für diese Preise erbringen, so dass Ihre Kunden ein Verständnis für Ihre Qualität bekommen und diese schätzen lernen.

Zu guter Letzt dürfen Informationen zur Gleitsichtberatung nicht fehlen, wenn es darum geht, Ihre Kunden umfassend zu beraten und ihnen einen Eindruck zu vermitteln, welche Leistungen Sie Ihren Kunden auf höchstem Niveau erbringen.

Speziell beim Verkauf von Gleitsichtgläsern lässt sich die eingangs beschriebene Glaspreispolitik optimal und sehr effektiv umsetzen. **Gleitsichtkunden sind Qualitätskunden!** Seien Sie sich dessen bewusst und nutzen Sie diese Chance, Ihre Kompetenz und Ihre Qualität vor dem Hintergrund einer flexiblen Preispolitik

zu erläutern. Überlassen Sie es dabei dem Kunden, sich für seinen persönlichen Glaskomfort zu entscheiden. Beim Verkauf von Gleitsichtgläsern empfiehlt es sich, „dem Kind einen Namen zu geben“, um dem Kunden die Unterschiede in der Qualität der Produktpalette leichter erklären zu können. So hat der Kunde in der „Augenoptik neu erleben“- Serie die Wahl zwischen einer ExklusivLine (Marken-Brillengläser höchster Qualität und Güte) oder einer EcoLine (Preiswerte Markengläser oder sogenannte NoName Brillengläser). Dies dient dazu, die Preispolitik überschaubarer, bzw. für den Kunden durchsichtiger zu machen.

Bedenken Sie auch, Ihren Qualitätsgleitsichtkunden mit einem Angebot zu erfreuen. Kalkulieren Sie hierbei großzügig und berücksichtigen Sie zum einen, was ein Qualitätsgleitsichtkunde als wirklichen Vorteil empfindet, zum anderen, welche Roherträge sich beim Verkauf von Qualitätsgleitsichtgläsern ergeben.

Sie werden sehen, dass nicht nur Ihre Kunden, sondern auch Sie als Augenoptiker die Augenoptik völlig „neu erleben“!

Werbevorschläge 2010

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.

Sie wollen alle Werbevorschläge der IBU sehen?

Dann fordern Sie jetzt unsere kostenlose Produkt-CD an.

Komplettmailings - Stammkunden binden mit System!

Komplettmailings inkl. Briefpapier, Gutscheine, Texte, Briefkuvert, Briefdruck, Lettershop und individuelle Absprache



Neukundenwerbung - Prospekte, Werbekarten und Broschüren



Augenoptik neu erleben



Prospekt-Titel

Unser neuer Prospekt

Buchen Sie jetzt unseren neuen Werbeprospekt für qualitätsorientierte Augenoptiker!

Der aktuelle Werbeprospekt greift die Problematik in der Glaspreispolitik auf.

Bieten Sie Ihren Kunden eine attraktive Seherberatung und verkaufen Sie neben preiswerten Handelsprodukten und preiswerten Qualitätsgläsern Ihrer Markenhersteller auch Top-Markengläser mit höchster und bester Vergütung? Dann ist der neue IBU Prospekt für Sie genau richtig.

Format: DIN A4, 4-seitig

Preisbeispiele:

ab 10.000	13,4 Cent / Stk.
ab 15.000	12,0 Cent / Stk.
ab 20.000	10,7 Cent / Stk.
ab 30.000	9,0 Cent / Stk.



aussen

innen

Artikel-Nr.: NE-GI10005b
 Endformat: A4 hoch
 Format offen: 297 x 420 mm

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 November 2010 stehen Ihnen zwei interessante Seminare zur Auswahl.

Seminar: Komm Kunde, kauf! – Marketing neu erfahren.

Das Praxis-Seminar für erfolgreiche, traditionelle Augenoptiker!

Haben Sie das Gefühl, dass viele Ihrer Werbeaktivitäten ins Leere gehen, Stammkunden zu Ihren Mitbewerbern wechseln und die Rabatt- und Preisschlacht ruinöse Züge annimmt?

- Warum gelingt es Ihnen nicht mehr genügend Neukunden für Ihr Geschäft zu gewinnen?
- Warum wechseln Ihre Kunden zu Ihren Mitbewerbern?
- Wieso verstehen Ihre Kunden Ihre Unternehmensphilosophie nicht?

Die Antworten auf diese Fragen unterliegen einem steten Wandel, da sich auch die Märkte das Kaufverhalten und die Mitbewerbersituation verändern. Dementsprechend kann auch Ihre Marketingstrategie nicht „die Alte bleiben“, sondern muss den aktuellen Verhältnissen angepasst werden, damit diese bei

der Kundengewinnung und Kundenbindung überhaupt greift und den gewünschten Erfolg bringt. Denken Sie nicht auch schon mal, „es ist an der Zeit mein „Marketing neu zu erfahren“! Holen Sie sich frischen Wind in Ihr Marketing und nehmen Sie teil an dem Praxis-Seminar „Komm Kunde, kauf! – Marketing neu erfahren!

Lernen Sie:

- warum Ihre Kunden zurzeit ein hohes Maß an Wechselbereitschaft zeigen und was Sie gegen Ihre preisaggressiven Mitbewerber tun können!
- welche Fehler im Zielgruppenmarketing gemacht werden.
- warum die Beziehungsebene zu Ihren Kunden so wichtig ist und wie sie diese aufbauen und pflegen können.
- wie Sie geeignete Maßnahmen in Ihrer Kommunikation und Preispolitik einleiten können, um neue Kunden zu gewinnen und Ihre Kunden auch in Zukunft an ihr Unternehmen zu binden.
- wie Sie sich jetzt und in Zukunft erfolgreich im Markt behaupten und wie Sie sich am besten positionieren!
- warum viele Direktwerbejahrespläne nicht den gewünschten Erfolg bringen und was Sie ändern können, um erfolgreich zu sein.
- Als Geschenk erhalten alle Teilnehmer die aktuelle Werbe- und Marketing-CD mit über 200 Werbeideen.

Preise

Frühbucher erhalten bei Anmeldung bis 15.10.10 einen **Jubiläumsrabatt von 20%**. (Ehe)Partner oder Mitarbeiter aus dem eigenen Geschäft erhalten eine **Ermäßigung von 50%** auf den Normalpreis.

Frühbucherpreis

statt 135,50€, jetzt **108 €**

gültig bei Anmeldeingang bis 15.10.2010

Normalpreis

statt 169€, jetzt **135 €**

gültig bei Anmeldeingang ab 16.10.2010

Begleitpersonen zahlen 50% auf den Normalpreis.

Alle Preise inkl. Tagungsgetränke, zzgl. MwSt.

Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista erläutert Ihnen eindrucksvoll und praxisnah, welche Marketingtechniken in der Augenoptik heute und in Zukunft noch wirken. Hierbei geht es nicht nur um Werbung, sondern auch um wichtige Tipps im persönlichen Verkauf und in der Kommunikation von Marken- und Handelsgläsern.

Erfahren Sie, welche Verkaufsförderungsmaßnahmen greifen und wie Sie sich am Markt optimal positionieren.

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

Termine

- Do 04.11.10 **Stuttgart**
- Fr 12.11.10 **Frankfurt**
- Mo 15.11.10 **München**
- Do 16.11.10 **Köln**
- Mi 17.11.10 **Berlin**
- Fr 19.11.10 **Nürnberg**
- Mo 22.11.10 **Hannover**
- Fr 26.11.10 **Hamburg**
- Mo 29.11.10 **Leipzig**

Jeweils von 09:30 Uhr bis 13:30 Uhr (4 Std.)



Seminar: Unternehmenskauf und-verkauf

Existenzgründung – Unternehmenserweiterung – Erfolgreich in Rente - Generationswechsel

Kapitalisierungszinsfuß, Nachrangtranche und Ertragswertverfahren – wenn das für Sie wie eine Fremdsprache klingt, sind Sie nicht allein! Viele Augenoptiker und Hörakustiker spielen derzeit mit dem Gedanken, Ihr Unternehmen zu veräußern oder an die nächste Generation zu übergeben, um in den wohlverdienten Ruhestand zu gehen. Andere wiederum denken daran, Ihr Unternehmen durch weitere Filialen zu erweitern. Aber was ist Ihr Betrieb wirklich wert? - Oder, was sollten Sie als Käufer bezahlen?

Das Seminar „Unternehmenskauf und -verkauf“ richtet sich an Käufer und Verkäufer, an Existenzgründer, Betriebsübernehmer und geschäftsaufgebende Augenoptiker und Hörakustiker.

Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krista und Dipl.-Finanzwirtin Monique Krista vermitteln Ihnen in diesem Seminar 100% Praxis Know-how. Dabei geht es um Praxiswissen und Erfahrungen aus dem Kauf und Verkauf von Augenoptikgeschäften, das Ihnen helfen soll, Ihr Lebenswerk erfolgreich zu veräußern oder die Grundsteine für Ihre neue Zukunft zu legen.

Lernen Sie:

- 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!
- wie ein Generationswechsel richtig geplant wird! Erfahren Sie mehr über die Unternehmensübertragung innerhalb der Familie!
- wie Ihre Mitarbeiter oder Sie als Mitarbeiter das Unternehmen erfolgreich fortführen können!
- welche (staatlichen) Fördermöglichkeiten und Unterstützungen Unternehmer, bzw. Existenzgründer vor und auch nach einer Geschäftsübertragung nutzen können!

Preise

Frühbucher erhalten bei Anmeldung bis 15.10.10 einen **Jubiläumrabatt von 20%**. (Ehe)Partner oder Mitarbeiter aus dem eigenen Geschäft erhalten eine **Ermäßigung von 50%** auf den Normalpreis.

Frühbucherpreis

statt 135,50 €, jetzt **108 €**

gültig bei Anmeldungseingang bis 15.10.2010

Normalpreis

statt 169 €, jetzt **135 €**

gültig bei Anmeldungseingang ab 16.10.2010

Begleitpersonen zahlen 50% auf den Normalpreis.

Alle Preise inkl. Tagungsgetränke, zzgl. MwSt.

Termine

- Do 04.11.10 **Stuttgart**
- Fr 12.11.10 **Frankfurt**
- Mo 15.11.10 **München**
- Do 16.11.10 **Köln**
- Mi 17.11.10 **Berlin**
- Fr 19.11.10 **Nürnberg**
- Mo 22.11.10 **Hannover**
- Fr 26.11.10 **Hamburg**
- Mo 29.11.10 **Leipzig**

Jeweils von 14:30 Uhr bis 18:30 Uhr (4 Std.)

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!

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

Marktplatz für Augenoptiker/-innen

Unternehmensverkauf

AO-fachgeschäft in der **Oberpfalz**:

- Modernes, etabliertes AO-Fachgeschäft
- Umsatz p.a. über 300.000 €
- Gute Lage und Ausstattung
- Für Existenzgründer geeignet

Kontakt: IBU Consulting GmbH · Kenn-Nr.: 116758

Unternehmensverkauf

AO-fachgeschäft im **Nordosten von NRW**:

- Etabliertes Fachgeschäft
- Umsatz ca. 375.000 €
- Für Existenzgründer bestens geeignet

Kontakt: IBU Consulting GmbH · Kenn-Nr.: 117552

Unternehmensverkauf

AO-fachgeschäft in **Oberbayern**:

- Unternehmen mit langjähriger Tradition
- Umsatz ca. 350.000 €
- Für Existenzgründer geeignet

Kontakt: IBU Consulting GmbH · Kenn-Nr.: 116315

Unternehmensverkauf

Etabliertes AO-fachgeschäft im **PLZ-Gebiet 55...**:

- in sehr gutem Zustand
- Umsatz ca. 330.000 €
- kann ohne Ersatzinvestitionen fortgeführt werden

Kontakt: IBU Consulting GmbH · Kenn-Nr.: 114360

Unternehmensverkauf

AO-fachgeschäfte zum Verkauf:

- PLZ 76... Umsatz p.a. ca. < 100.000 EUR
- PLZ 55... Umsatz p.a. ca. > 500.000 EUR (2 Standorte)
- PLZ 83... Umsatz p.a. ca. 200.000 EUR

Kontakt: IBU Consulting GmbH

Kaufgesuche Augenoptik

- PLZ 12... ab 300 TEUR Umsatz p.a. (auch kurzfristig)
- PLZ 14... ab 300 TEUR Umsatz p.a. (auch kurzfristig)
- PLZ 67... bis 500 TEUR Umsatz p.a. (auch kurzfristig)
- PLZ 68... ab 200 TEUR Umsatz p.a. (auch kurzfristig)
- PLZ 68... bis 500 TEUR Umsatz p.a. (auch kurzfristig)
- Raum Pfalz ab 200 TEUR Umsatz p.a.

Kontakt: IBU Consulting GmbH

Kaufgesuche Hörakustik

- Baden-Württemberg PLZ 73
- Baden-Württemberg PLZ 74
- Schleswig Holstein

Kontakt: IBU Consulting GmbH · Kenn-Nr.: 116758

Hinweis

Die IBU vermittelt den Kauf und Verkauf von Augenoptik- und Hörakustikgeschäften provisionsfrei!

Weitere Informationen zum Thema Unternehmenskauf und -verkauf finden Sie in unserem **kostenfreien IBU Leitfaden „Unternehmenskauf, -verkauf“**.

Diesen können Sie telefonisch unter **0228-323017-0** anfordern.

