

# Global Burning out oder werden die Karten neu gemischt?

Die neuen Rahmenbedingungen des klassischen Vertrieb/ Produktion/ Dienstleistung/ Produktentwicklung: Liberalisierung der Beschaffungs-/ Vertriebsmärkte, weiterhin steigender Kostendruck und verkürzte Handelszyklen, voranschreitende Globalisierung und verstärkte Kostenminimierung erfordert durchweg eine Abkehr von isolierten Optimierungsversuchen. Die Nachfrage nach ganzheitlichen Lösungsansätzen, die dem klassischen Vertrieb/Produktion/Dienstleistung, technologischen und politischen Bestimmungsgrößen berücksichtigen und durch modernes Vertriebsconsulting unterstützt werden.



Nirgendwo in Deutschland leben mehr Menschen, entsprechend viele Städte gibt es hier: Köln mit seinem gotischen Meisterwerk, dem Dom, Bonn, die erste Hauptstadt der Bundesrepublik, Düsseldorf, die modebewusste Landeshauptstadt, Aachen, unter Kaiser Karl dem Großen die Hauptstadt Europas, Duisburg mit dem größten Binnenhafen des Kontinents, die Seidenstadt Krefeld, die Leinenstadt Bielefeld oder die Ruhrgebietsmetropolen Essen und Dortmund. An ihnen lässt sich der Wandel des immer noch größten deutschen Industrieviers ablesen: Kohle und Stahl werden nun flankiert von Biochemie und Hightech. Doch „NRW“ hat nicht nur das dichteste Forschungsnetz Europas, es zählt laut UNESCO neben New York und Paris zu den wichtigsten Kulturregionen der Erde.

Die Rezession umfasst nicht nur ein Bundesgebiet, nicht Europa sondern die ganze Welt.



## Lösung

### Erfolgreich dank Spezialisierung auf Nischen

Es klingt paradox, aber Deutschlands Chemieunternehmen sind vor allem deswegen so erfolgreich – und damit krisenresistenter – weil sie immer weniger auf klassische Chemie setzen. Sie produzieren längst mehr als Standard-Kunststoffe und Kunststoffvorprodukte mit Jahreskapazitäten von Hunderttausenden Tonnen. Stattdessen haben sie ihr Geschäft systematisch auf Sparten ausgeweitet, die mit der Produktion chemischer Grundstoffe wie Ethylen oder Propylen kaum noch etwas gemein haben: Flüssigkristalle, Medikamente oder Silizium sind die Renner im Produktprogramm. Sie spezialisieren sich zudem auf erfolgreiche Nischenprodukte wie Lackbeschichtungen oder Aromen.

### Unternehmenserfolg hängt von der Beschaffenheit der Gedanken ab

Hier geht es um die Kraft der Gedanken, warum wir wie denken, wie sich das Denken auf unser gesamtes Leben, auf unsere innere Einstellung auswirkt und wie man das Denken verändern kann, um das Leben zu verursachen, das Erfolg bringt.

---

Wissen Sie, es gibt so viele Bücher und Zitate zu diesem Thema und das zu lesen ist prima und gibt Hoffnung, ändert aber noch nicht viel. Ziel meiner Arbeit ist zu zeigen, wie dieses Wissen gelebt wird. Wie man seine Einstellung, Ausrichtung und Gedanken beobachten und verändern kann, um Erfolg verursachen zu können.

### **Unterstützung mit Vertriebsconsulting Höfinghoff**

- ? bei der unternehmerischen Neuorientierung in der Nischen / Absatzmärkte und bei der Krisenbewältigung,
- ? bei der Erarbeitung und Implementierung von strategischen Erfolgspotentialen,
- ? bei der Integration von Veränderungsprozessen und bei vielen anderen Fragestellungen.

Ich sehe jedes Unternehmen, als eine globale Gegebenheit, mit unendlich vielen Verästelungen welche in Wachstumszeiten entstanden sind, welche Ihnen ganz neue Innovative Möglichkeiten bietet.