

## „Dienstleister aus Leidenschaft“ Die Dienstleistungsinitiative

## Teilnehmerstimmen

Dienstleistungen sind Treiber für Wachstum und Wohlstand. Kleine, flexible und wendige Unternehmen können aufgrund ihrer Struktur am besten auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren. Die persönliche Nähe zum Kunden und das leidenschaftliche Engagement der Unternehmerinnen und Unternehmer sind dabei zentrale Erfolgsfaktoren. Die neuen Herausforderungen verlangen aber oft spezielles zusätzliches Know-how, strategische Gesprächspartner und konzeptionelles Handwerkszeug.

Hier setzt die Dienstleistungsinitiative an. Sie führt die übergreifende, unabhängige und langfristig angelegte Sichtweise eines Ministeriums mit der Kreativität der Unternehmerinnen und Unternehmer zusammen. Damit sie gestärkt in den Wettbewerb um Wachstum und Marktvorsprung gehen und ihre individuellen Stärken noch erfolgreicher einsetzen können.

### Ihr Nutzen:

- Impulse für Marktwachstum und wirtschaftlichen Erfolg
- Praxisbezogener Dialog auf Augenhöhe
- Interdisziplinärer Gedankenaustausch
- Konkrete Handlungsansätze für schnelle und sichere Umsetzung im eigenen Unternehmen

„Um Neukunden zu gewinnen, haben wir nur drei Sekunden Zeit. Unsere Botschaft muss treffsicher und wirkungsvoll sein. Wir haben nur eine Chance.“

Andreas Haake,  
HIT Informationstechnik GmbH, Hannover

„Kunden brauchen Vertrauen. Dieses kann nur über das Pflegen persönlicher Beziehungen etabliert werden.“

Olaf Jaeschke,  
Galerie Jaeschke, Braunschweig

„Hier kann man lernen, wie es geht – mit Strategie, nicht mit dem Kopf durch die Wand.“

Hans-Jürgen Könneker,  
HJK Autokrane e. K., Hildesheim

„Wachstumsstrategien sind Bestandteil des Unternehmenskonzepts. Das ist mir hier noch mal deutlich geworden.“

Jörg Suerie,  
CORMEN Consulting, Woltershausen

### Kontakt:

Niedersächsisches Ministerium für  
Wirtschaft, Arbeit und Verkehr  
Friedrichswall 1  
30159 Hannover

[www.dienstleistungsinitiative.niedersachsen.de](http://www.dienstleistungsinitiative.niedersachsen.de)



WIRTSCHAFT IN  
NIEDERSACHSEN

DIE  
DIENSTLEISTUNGS-  
OFFENSIVE



Wachstum sichern mit System  
Neukundenpotenziale erkennen  
und ausschöpfen

Kampagne II/2009



Niedersächsisches Ministerium  
für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr

## „Neukundenpotenziale erkennen und ausschöpfen“

Gerade kleinste und kleine Unternehmen brauchen für die Akquisition neuer Kunden eine klar definierte Marktstrategie. Dabei kommt es darauf an, aus verschiedenen Möglichkeiten genau diejenige auszuwählen, die Unternehmerinnen und Unternehmern in ihrer ganz speziellen Situation die größtmöglichen Chancen bei geringstmöglichem Risiko bietet. Neukundenakquisition gehört deshalb als fester Bestandteil in das Unternehmenskonzept.

Mit ihren oftmals knappen Ressourcen müssen kleinste und kleine Unternehmen besonders sorgfältig planen. Dabei unterstützt sie die Dienstleistungsoffensive. Die Dialog-Werkstatt gibt Unternehmerinnen und Unternehmern Impulse und praktische Handlungsansätze, die sie für die erfolgreiche Umsetzung einer Neukunden-Strategie nutzen können. Sie zeigt, wie Chancen erfolgreich genutzt und Risiken minimiert werden können, und gewährt Einblicke in die Praxis systematischen Unternehmenswachstums.

### An wen richtet sich die Dienstleistungsoffensive ganz konkret?

- Kleinst- und Kleinunternehmen im Dienstleistungssektor
- Handwerk, Handel, Gastgewerbe, Verkehr
- Vermietung und unternehmensnahe Dienstleistungen
- Personen- und haushaltsnahe Dienstleistungen
- Maximal 49 Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter und 10 Mio. Euro Jahresumsatz

## Die Dialog-Werkstatt

... ist als zentrales Veranstaltungsformat das thematische Rückgrat der Dienstleistungsoffensive. Impulsreferate, Fachreferate und Best-Practice-Beispiele liefern Input aus unterschiedlichen Blickrichtungen. Der persönliche Erfahrungsaustausch zwischen Referenten und Teilnehmern ermöglicht es, den Nutzen der gewonnenen Erkenntnisse für das eigene Unternehmen zu reflektieren und zu konkretisieren. Jede Dialog-Werkstatt behandelt ein in sich abgeschlossenes Themenfeld.

Hier treffen Unternehmerinnen und Unternehmer aufeinander. Sie sprechen die gleiche Sprache und profitieren vom Wissen der anderen. Auch die Referenten führen überwiegend selbst Unternehmen und berücksichtigen das Umfeld, in dem sich die Teilnehmer täglich bewegen und bewähren müssen.

Die Dialog-Werkstatt I/2009 hat den Weg zur systematischen und strategischen Neukundengewinnung verdeutlicht. Das Thema wird mit der Dialog-Werkstatt II/2009 weiter vertieft. Der Fokus liegt diesmal auf der Auswahl der zielführenden Marktstrategie. Profitieren Sie vom Weitblick des Wirtschaftsministeriums, dem Fachwissen der Referenten und der Erfahrung anderer Unternehmerinnen und Unternehmer.

Termin der Veranstaltung: **27. August 2009**

Weitere Informationen und Anmeldung:  
[www.dienstleistungsoffensive.niedersachsen.de](http://www.dienstleistungsoffensive.niedersachsen.de)

## Inhaltliche Eckpunkte

### ... der Dialog-Werkstatt II/2009

- Wie erkenne und beschreibe ich neues Umsatz- und Ertragspotenzial?
- Systematisches Vorgehen statt zufallsgesteuerte Erkenntnis mit hohem Risiko
- Risiken und Chancen unterschiedlicher Marktstrategien
- Welche Strategien sind besonders für kleinste und kleine Unternehmen geeignet?
- Wie Risiken beim Betreten neuer Märkte vermeiden?
- Der Vertrieb als hausinterner Markt- und Kundenbeobachter
- Marktforschung und Kundenbefragungen mit kleinem Budget
- Hindernisse und Stolpersteine bei der Strategieumsetzung

