

Erfolgreiche Gruppenprozesse für Tiefbau-Unternehmen

Der Status Quo:

Gerade kleine und mittelständische Unternehmen aus dem Straßen-, Erd- und Tiefbau sind oftmals Einzelkämpfer.



Die Folge:

Hohe Kosten für Fort- und Weiterbildung, hohe Kosten und ein großer Zeitaufwand für die Neukundengewinnung sowie ein gnadenloser Verdrängungswettbewerb.

Durch die Entwicklung von Gruppenprozessen erfolgreich werden

Suchen Sie sich Geschäftspartner, die zwar die gleiche Zielgruppe wie Ihr Unternehmen ansprechen, jedoch nicht Ihre Leistungen anbieten oder Ihr Einzugsgebiet haben.



Im Verbund mit 4 bis 5 Unternehmen (z.B. Garten- und Landschaftsbau, Dachdecker, Heizung-Sanitär, Tiefbau) können Sie nicht nur Ihre Vertriebskosten senken.

Mit Unterstützung von Bau-Auftragsbeschaffung.de entwickeln Sie eine "schlagkräftige" Gruppenstrategie, mit deren Hilfe Sie sich die entscheidenden Wettbewerbsvorteile gegenüber Einzelkämpfern Ihrer Branche sichern.

New-Profits Consulting
Markus Gehlken
Lenastraße 10
32257 Bünde



Tel.: 05223/793131
Fax: 05223/4939916
info@new-profits.de
www.new-profits.de

www.bau-auftragsbeschaffung.de

Technische Organisationsberatung
Jürgen Schwarz
Am Sonnenberg 24
64753 Brombachtal



Tel.: 06063/5031910
Fax: 06063/5031912
info@to-schwarz.de
www.to-schwarz.de

www.baustellenoptimierung.de