

# Winfried Birringer W. Birringer Unternehmens- und Wirtschaftsberatungs GmbH



Thomas Mann Str.27

70469, Stuttgart- Feuerbach

Tel.: 0711 / 856 03 40

Fax: 0711 / 856 03 42

Mail: [info @birringer-beratung.de](mailto:info@birringer-beratung.de)

Homepage : <http://www.birringer-beratung.de>

## **Position** **Geschäftsführender Gesellschafter der W. Birringer Unternehmens- und Wirtschaftsberatungs- GmbH**

Wir sind bei Institutionen wie KfW, verschiedenen **IHK's**, ZDH, **BAFA** als geprüfte, qualifizierte Beratung für „**Runder Tisch und Krisenmanagement**“ und **Steigerung von Vertriebserefolgen akkreditiert**. Dadurch werden, wenn die Voraussetzungen erfüllt sind, teils erhebliche Fördermittel-Zuschüsse zu unseren Honorarkosten gewährt.

**Verfügbarkeit** kurzfristig nach Absprache

**Vergütung**

- a) Auf Basis der Vorgespräche erstellt der Sanierungsberater ein Festpreisangebot, soweit keine KfW- Beratungsförderung möglich ist.
- b) Bei kleineren Projekten:  
Tagessatz gemäß den geltenden Honorarsätzen der KfW- Beratungsförderung für kleine und mittelständische Unternehmen.

**Ausbildung**

1961 - 1964 Versicherungs- Kaufmann

1970 - 1992 Manager-Ausbildung in mehreren Praxisbegleitenden Sequenzen.

1995 – 2007 KfW u. RKW – Beraterakademie.

**Werdegang**

28 Jahre Berufspraxis in der Versicherungswirtschaft:

- Verkäufer, Organisationsleiter, Schulungsleiter,
- Bezirksdirektor, Filialdirektor (Umsatz, Kosten, Personalverantwortung)
- Regionaldirektor, Organisationsdirektor. (mit 14 Zweigstellen nach Profit-Center- Prinzip)

**Seit 1993 selbständig** als Unternehmens- u. Wirtschaftsberatungs- GmbH

Berufserfahrung	Vertrieb/ Verkauf:	Krisenbewältigung, Turn -Around, Restrukturierung, Sanierung:
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Führung / Organisation</b> Vertriebseinheiten bis 20 Niederlassungen mit bis 250 Vertriebs-Mitarbeiter</li> <li>- <b>Vertriebsaufbau/Entwicklung</b> Rekrutierung, Ausbildung, Verkaufstraining, „Feldtraining“ Weiterentwicklung / Festigung <b>Bewerbersauswahlverfahren</b></li> <li>- <b>Markterschließung</b> Neue Produkte /Zielgruppen</li> <li>- <b>Erfolgsabhängige Vergütungssysteme</b> „Know-How + Do How“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>23 Projekte</b> &gt;neue Basis für Wachstum&lt;</li> <li><b>Anpackende, überwiegende Umsatz- u. Ertrags-Steigerungsmaßnahmen.</b> - incl. entsprechenden Vollmachten. - und/oder Intensiv- Coaching.</li> <li>- <b>29 Projekte</b> &gt; Krisenbewältigung, Restrukturierung, Turn-Around, Sanierung, Insolvenzvermeidung.&lt;</li> <li><b>Anpackende Maßnahmenumsetzung</b> Überwiegend: - mit Sanierungs- Generalvollmacht <b>oder</b> - im Interimsmanagement / Management auf Zeit (2 bis 9 Monate)</li> <li>- <b>5 Projekte</b> &gt;Gründungs-Coaching&lt; Unterschiedliche Branchen und Größen- Ordnungen.</li> </ul>

**Was biete ich an** **Ursachen- Analyse** (Stärke- / Schwachstellen-/ Chancen) zur Lokalisierung von Schwachstellen und „schleichenden“ Fehlentwicklungen

Daraus die Erarbeitung umsetzbarer Lösungen/ Maßnahmen

- **Zur Steigerung rentabler Umsatzerfolge!**

- **Zur Ertrags-/ Ergebnissteigerung (gerne in anpackender Umsetzung)**

*Das Unternehmen wieder auf die „Erfolgsspur“ bringen.*

**In Spezialisierung:**

Steigerung rentabler Vertriebs-Erfolge

- Kunden- Potentialerhebung und Ausschöpfung.
- Vertriebs- Coaching, Vertriebs- Aufbau und Entwicklung (auch Feldtraining)
- Markterschließung (in Kooperation auch EU-Ostländer)

In anpackender Umsetzungshilfe:

- Krisenbewältigung, Turn -Around, Restrukturierung, Sanierung.
- Management auf Zeit, Interimsmanagement  
Intensiv- Coaching
- Geschäfts- Führungs- / Management- Coaching

- Personalgespräche / Personalentwicklung / Personal- Change

- Personal-Search / Bewerberauswahlverfahren / etc.

Kernkompetenzen	<b>1. Vertriebs- Bereich</b>	<b>2. Krisen-Bewältigung Turnaround Sanierung</b>
	<p><b>Stärken-/ Chancen- / Schwachstellen- Analyse</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- für <b>aktive</b> Marktbearbeitung</li> <li>- Durchschlagskraft / Erfolgspotential der vorhandenen Vertriebsstruktur. (auch bei „freiem“ Handelsvertreter-Vertrieb)</li> </ul>	<p><b>Lokalisieren/ Herausfinden der ursprünglichen Ursachen für vorhandene Fehlentwicklungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-<b>Kernpunkt- Analyse</b> mit Mehrjahres-entwicklungsvergleich</li> <li>- <b>Stärken- /Schwachstellen- / Chancen Analyse</b> (möglichst in Workshops mit Mitarbeiter- Gruppen verschiedener Hierarchien)</li> </ul>

**Stärken-/ Chancen- / Schwachstellen- Analyse**

- für **aktive** Marktbearbeitung
- Durchschlagskraft / Erfolgspotential der vorhandenen Vertriebsstruktur.  
(auch bei „freiem“ Handelsvertreter-Vertrieb)

**2. Krisen-Bewältigung Turnaround Sanierung**

**Lokalisieren/ Herausfinden der ursprünglichen Ursachen für vorhandene Fehlentwicklungen**

- Kernpunkt- Analyse** mit Mehrjahres-entwicklungsvergleich
- **Stärken- /Schwachstellen- / Chancen Analyse**  
(möglichst in Workshops mit Mitarbeiter- Gruppen verschiedener Hierarchien)

### **Vertriebliche Qualifizierungs- und Optimierungsmaßnahmen**

(Von Akquisitionsvorbereitung bis After-Sales / Cross- Selling)

- Verkaufstrainings und „Feld-trainings“
- Vertriebsentwicklung

### **Aktive Marktbearbeitungsmaßnahmen**

- Potentialerhebung/Ausschöpfung im Kundenstamm
- Kundenbindung/Kundenzufriedenheit/Kundenempfehlung
- Akquisitionsvorbereitendes Telefonmarketing
- Markterschließung / Neue Zielgruppen
- Kundenrentabilität (A/B/C-Kundenanalyse)

### **Vertriebsrentabilität**

- Aufwand und Ertrag
- Leistungsbezogene Vergütungssysteme  
(Variable Vergütungsanteile 10% bis 100%)
- Effizientes Vertriebs- Controlling
- Vertriebliches Profit- Center

- **Analyse „Weiche Kosten“** wie: Mitarbeiter Leistungs- / Effizienz. Fehlzeiten/ -Vorgabezeiten. etc.

- **Potential- Analysen** Fach- und Manpower

### **- Ertragswirtschaftliche Rentabilitätsanalysen**

(Geschäftsbereiche, einzelner Sortimente und Produkte, Umschlags-Rentabilität etc.).

### **- BAB/Kalk./Kosten**

(Betrieb/Fertigung/Vertrieb).

### **Voraussetzungen für**

#### **Fortführungsprognose**

- Verhandlungen mit Gläubiger-Banken und Kreditoren / Kreditversicherungen.
- Entschuldungsmaßnahmen-/ Vereinbarungen / Außergerichtliches Moratorium
- Liquiditäts-Sicherungsmaßnahmen

### **Sanierungskonzept und**

#### **Umsetzungen bzw. deren Einleitung.**

- Geschäfts- / Business- / Liquiditäts- / Maßnahmenplan.
- Leistungs- /Erfolgsbezogene Vergütungselemente in Betrieb-/ Fertigung-/ Vertrieb
- Betriebsversammlungen / Betriebsrat / Gesundschrumpfungs-Maßnahmen
- Outplacement- Gespräche / Abfindungsverhandlungen / Arbeitsgericht
- Umsetzung der Maßnahmen zur rentablen Umsatzgenerierung.

### **Folge- Coaching und Controlling**

### **Referenzen**

**Von Klienten für mich abgegebene Projektbewertungen sind unter:**

**KFW-Beraterbörse** : <https://www.kfw-beraterboerse.de/start/>

**- Beratersuche**

**- Suche nach Beraternamen** (Birringer Winfried)

veröffentlicht. Durch anklicken meines Namens im Suchergebnis sind meine Projekte der letzten 2 Jahre sowie die jeweilige Stärkenbewertung einsehbar.

