



VERTRIEB | MARKETING | SERVICE

Industrievertretung für mittelständische Unternehmen



Günter Busch Elektromontage & Handel e.K. | Dresdener Straße 81 Haus D | D - 09326 Geringswalde
Telefon: +49 37382 830 0 | Fax: +49 37382 830 30 | E-Mail: info@iv-busch.de | Internet: www.iv-busch.de

WER WIR SIND...

Kurze Historie

Die Günter Busch Elektromontage & Handel e.K. - Industrievertretung hat ihren Ursprung im Jahr 1986. In diesem Jahr erwarb Günter Busch einen der wenigen, in der DDR verfügbaren, Gewerbescheine. Als gelernter Elektriker und studierter Elektro-Ingenieur lag damals der Fokus auf der Wartung und Reparatur von elektrischen Geräten.

1990 bewarb sich Günter Busch erfolgreich als Handelsvertretung für die Firma LIC® Langmatz im Gebiet der neuen Bundesländer.

Der Mitarbeiterstamm wuchs - neue Vertretungen aus dem In- und Ausland kamen über die Jahre hinzu. Schon von Anfang an übernahm die Industrievertretung Busch (kurz: IV Busch) nicht nur Aufgaben im Bereich Vertrieb, sondern agierte auch als kundennahes Außenlager für die Vertretungen und führte auftragsbezogene Fertigungs-, Konfektionierungs- sowie Versandprozesse für die einzelnen Vertretungen durch. Dies ist bis heute so geblieben und essentieller Teil der Firmenphilosophie.

Über die 2008 gegründete Busch Polska Sp. z o.o. (polnische GmbH) bestehen zudem sehr gute Kontakte ins polnische Nachbarland.

1986

Gründung als Reparatur- und Wartungsunternehmen für Elektrogeräte

1990

Aufnahme der ersten Handelsvertretung (damals: LIC® Langmatz GmbH)

2001

Verlagerung von Produktion und Lager in den Gewerbepark Dresdener Straße 81

2003

Erste erfolgreiche Geschäfte in Polen

2006

Umzug der Verwaltung in die Dresdener Straße 81

2008

Gründung der Busch Polska Sp. z o.o.

2011

25-jähriges Firmenjubiläum



WORAUF SIE BEI UNS BAUEN...

Organisationsaufbau



Optimale Grundlagen

- zentrale Lage im Herzen Sachsens mit sehr guter Verkehrsanbindung (A14 / A4 / Osteuropa)
- moderne IT-Systeme mit eigenem ERP- und CRM-System (SAP Business One)
- gut positionierte Webseite und eigener E-Mail-Newsletter
- komplett ausgestatteter Veranstaltungsraum für Präsentationen, Schulungen etc.
- insgesamt 6.000 m² Lagerfläche (innen und außen)
- Werkhalle (2.500 m²) mit Hochregallager und Produktionskapazitäten, z. B. für End-Konfektionierung
- eigene, moderne Lagerlogistik
- tägliche Verladungen von Paketdienstleistern und Speditionen
- eigener Fuhrpark: PKW und Transporter für Produktvorführungen, Roadshows etc.

Eingespieltes Team

- 17 breit gefächert qualifizierte Mitarbeiter, darunter:
 - ▶ Diplom-Elektrotechnik-Ingenieure
 - ▶ Betriebswirte und Wirtschaftsingenieure
 - ▶ Industrie- und Großhandelskaufleute
 - ▶ Lagerfachkräfte
- regelmäßige Weiterbildungen der Mitarbeiter
- Ausbildungsbetrieb





1 Absprache mit Vertretungsgeber

Die Vertriebsstrategie des Vertretungsgebers dient uns als Vorgabe. Dabei können z. B. folgende Punkte festgelegt werden:

- ▶ Preisgestaltung / Konditionspolitik
- ▶ Produktpalette
- ▶ Kundensegmente / Abnehmergruppen
- ▶ Geplante Jahresaktivitäten
- ▶ Umsatzplanung

2 Strategieplanung

Anhand der vereinbarten Vertriebsstrategie führen wir eine Marktabklärung und Bedarfsermittlung durch. Im Ergebnis können wir relativ genaue Aussagen darüber treffen, welche Kunden im Vertragsgebiet Potential bieten.

3 Tagesgeschäft

Die vereinbarte Strategie setzen wir in unserer täglichen Arbeit am Kunden um. Dabei greifen wir auf bewährte Online- und Offline-Vertriebsinstrumente zurück. Den größten Stellenwert hat aber immer noch das persönliche Gespräch mit potentiellen Kunden.

Neben der Präsenz auf regionalen und internationalen Messen, laden wir selbst Kunden und Interessenten zu Hausmessen und Schulungen ein. Gern bringen wir Ihre Produkte direkt zum Kunden mit und

erklären vor Ort Vorteile und Einsatzmöglichkeiten. Beim Besuch wird der Kunde sowohl kaufmännisch als auch technisch beraten. Eine sorgfältige Projektarbeit am Kunden ist die wichtigste Vorarbeit für einen Auftrag.

4 Dokumentation und Information

Nach unseren Kontakten mit dem Kunden bereiten wir alle relevanten Informationen für Sie in einem Bericht kurz und knapp auf. Wesentliche Punkte, die in einem solchen Bericht enthalten sein können sind:

- ▶ Informationen über den Kunden (Produktportfolio, Märkte, Unternehmensgröße etc.)
- ▶ Status laufender und zukünftiger Projekte
- ▶ durchgeführte Aktivitäten (Angebote, Muster etc.)

5 Angebote und Bemusterungen

Die Unterbreitung eines konkreten Angebots, aber auch Bemusterungen oder Folgetermine stellen Erfolgsparameter dar. Gernerstellen wir auch, je nach Vertretungsvereinbarung, die Angebote für Ihre Kunden selbst. Dabei halten wir uns selbstverständlich an Ihre Standards.

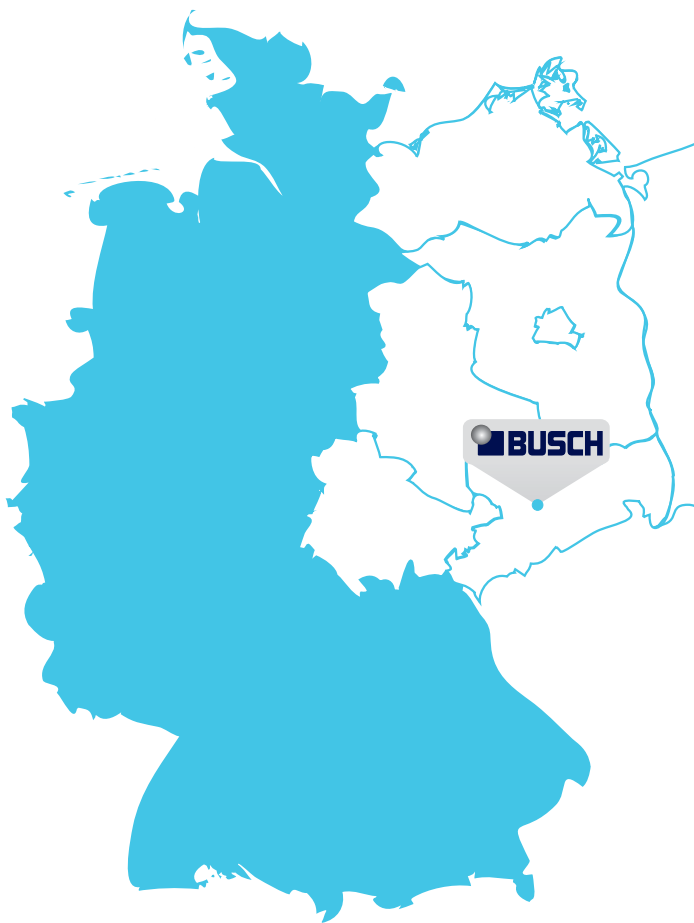
6 Projektnachverfolgung

In der Nachbetreuung klären wir ab, ob das richtige Produkt angeboten bzw. bemustert wurde. In dieser Nachfassaktion prüfen wir alle Daten nochmals mit dem Kunden und dokumentieren das Ergebnis. Bei Projekten mit mehreren anfragenden Kunden recherchieren wir, wer den Zuschlag erhalten hat und treten mit den Verantwortlichen in Kontakt.

7 Auftragsverhandlungen

Kommt es zum Auftrag, verhandeln wir für Sie die konkreten Konditionen mit dem Kunden. Dabei klären wir die endgültigen Bestelldaten wie technische Ausführung, Menge, Preis, Lieferzeit und Zahlungskonditionen nach Ihren Vorgaben. Ihre Aufgabe als Vertretungsgeber ist dann die Auftragsausführung.

WELCHE KUNDEN WIR BETREUEN...



Für Sie können wir auf langjährige Kundenbeziehungen in den folgenden Bereichen zurückgreifen:

- Energieversorgung
 - ▶ Stadtwerke, Energieversorger und Netzbetreiber
 - ▶ Elektroinstallation Schaltanlagenbau
 - ▶ Energieparkbetreiber
 - ▶ Hochbau
 - ▶ Ingenieurbüros und Planer
- Telekommunikation
 - ▶ Netzbetreiber
 - ▶ Fernmeldebau
 - ▶ Ingenieurbüros und Planer
- Öffentliche Institutionen
 - ▶ Gemeinde- und Stadtverwaltungen
 - ▶ Hoch- und Tiefbauämter sowie Straßenbauämter
 - ▶ Autobahnmeistereien
- Verkehrsinfrastruktur
 - ▶ Deutsche Bahn AG
 - ▶ Gleis- und Bahnbau
 - ▶ Verkehrsbetriebe
 - ▶ Verkehrslenkung
 - ▶ Straßenbauämter und Autobahnmeistereien
 - ▶ Stadtbeleuchtung
 - ▶ Ingenieurbüros und Planer
- Großhandel
 - ▶ Elektrobedarf
 - ▶ Baustoffe

In einigen speziellen Branchen (z. B. Bahn) haben wir auch deutschlandweit sehr gute Kontakte geknüpft, die wir gern für Ihr Produkt nutzen.

Partner, die uns ihr Vertrauen schenken:



Langmatz GmbH
Garmisch-Partenkirchen, Deutschland



Citel Electronics GmbH
Bochum, Deutschland



Metall Meister Grimma GmbH
Grimma, Deutschland



Elettromeccanica Piossasco s.r.l.
Piossasco, Italien



GET Gerätebau Energieanlagen Telekommunikation GmbH
Geringswalde, Deutschland

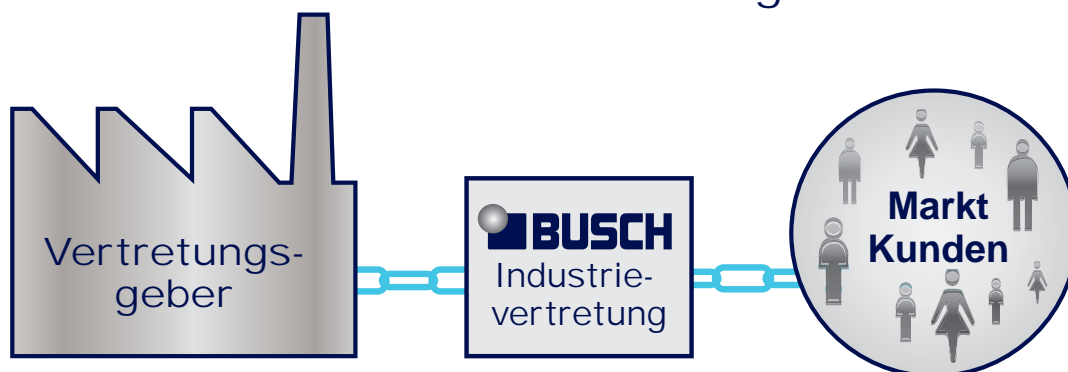


Pfeiffer Stahlrohrmaste GmbH
Ortenberg, Deutschland

WAS WIR FÜR SIE TUN...



Wir sind Ihre direkte Verbindung zum Markt:



WO UNSERE STÄRKEN LIEGEN...

Kundenzufriedenheit erhöhen

Unser eingespieltes Team im Innen- und Außendienst betreut Ihre Kunden jederzeit freundlich und kompetent.

Auch produktunabhängig und produktübergreifend stellen wir Ihren Kunden unser Fachwissen gern zur Verfügung, denn unser Anspruch ist es, Kunden zu überzeugen, dass sie uns vertrauen und sich jederzeit an uns wenden können.

Neue Potentiale entdecken

Wir sind Ihr Ohr am Markt und tragen Kundenwünsche zu Neu- oder Weiterentwicklungen an Sie weiter. Genauso informieren wir Sie über neue Marktpotentiale oder neu entstehende Zielgruppen.

Vertriebskosten optimieren

Wir übernehmen für Sie sämtliche Kundenkontakte bis hin zum Key-Accounting - und das alles zu transparenten und kalkulierbaren Kosten, die in der Regel erfolgsabhängig sind.

Sie entscheiden, welche unserer Leistungen Sie in Anspruch nehmen. Egal, ob wir „nur“ die Kundenberatung vor Ort für Sie übernehmen oder die komplette Auftragsabwicklung mit Angebotserstellung und Versand aus unserem Lager für Sie erledigen - bei uns fühlen sich Ihre Kunden wohl und werden fachlich kompetent beraten.

Bekanntheit steigern

Mit unserer Webseite generieren wir wertvolle Backlinks für Ihre Internetpräsenz. Bei unseren regelmäßigen E-Mail-Newslettern und Kundenkontakten nutzen wir die Synergieeffekte zwischen den von uns vertretenen Firmen. Unser Fokus liegt dabei nicht auf der Verbreitung reiner Werbebotschaften, sondern darauf unseren Kunden auch fachlich einen Mehrwert zu bieten.

Mit unseren gut gepflegten Kontakten zu Ingenieurbüros sorgen wir dafür, dass Ihr Produkt in Ausschreibungstexten und internen Produktdatenbanken erscheint und somit deutlich am Markt sichtbar wird. Unser übergeordnetes Ziel ist es, Sie als Experte auf dem Zielmarkt zu etablieren, an dem niemand vorbeikommt.

Regionale Präsenz zeigen

Für Ihre Kunden sind wir ein vertrauenswürdiger und flexibler Ansprechpartner in der näheren Umgebung. Innerhalb weniger Stunden sind wir bei jedem Kunden vor Ort und können akute Probleme prüfen und gegebenenfalls auch sofort lösen.

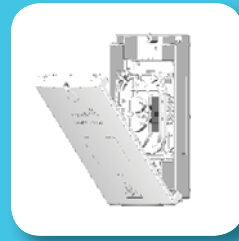
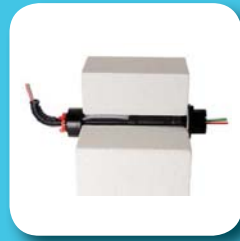
Wir kennen die lokalen und regionalen Branchenevents und vertreten Ihre Firma vor Ort. So sparen Sie sich und Ihren Mitarbeitern kosten- und zeitaufwändige Reisen. Selbstverständlich übernehmen wir bei Bedarf auch die Organisation und Gestaltung Ihrer Messeauftritte.

Netzwerke pflegen

Wir sind seit über 25 Jahren in der Region unterwegs und kennen die lokalen sowie emotionalen Gegebenheiten. Zu vielen Kunden bestehen bereits langjährige und vertrauensvolle Beziehungen, auf die wir auch für Sie bauen können.



UNSER PORTFOLIO...



...UND VIELLEICHT
AUCH BALD IHR PRODUKT?