



»18 Monate«-Erfolgsbericht von Jochen Greiling

Jochen Greiling von Jenpack GmbH in Schöps, Deutschland, war sowohl 2010 als auch 2011 unter den 12 Finalisten des »18 Monate«-Essay-Contests. Lesen Sie hier in seinem Erfolgsbericht von Ende Juni 2011, wie er die Strategien des Erfolgspakets »Wie Sie in den nächsten 18 Monaten mehr erreichen als in den vergangenen zehn Jahren« (www.18monate.com/RN6) angewandt hat.

Hallo Alex Rusch,

hier nun mein Bericht der letzten 18 Monate, wobei unser Zeitraum noch bis 01.10.2011 läuft.

Wir hatten uns folgende Ziele gesetzt: Gewinnung von 500 neuen Kunden (gesamt 800 Kunden) und einen Gesamtjahresumsatz von 2 Mio. Euro. Ergebnis: Die Ziele werden wir nicht erreichen! **Fazit: Es waren unsere besten 18 Monate seit Bestehen der Jenpack GmbH.** Wir hatten zu 2009 einen Umsatzzuwachs von etwa 40% und liegen momentan 25% über dem gleichen Zeitraum von 2010.

Wir sind schneller und flexibler geworden. Unser Leistungsspektrum hat sich erhöht. Die Qualität der Produkte wurde stetig verbessert. Die Kundenzufriedenheit ist laut einer Faxumfrage angestiegen. Und die 2 Mio. Euro Umsatz werden wir auch noch knacken.

Rückblickend muss man aber sagen, dass das Ziel vielleicht etwas zu hoch angesetzt war. Für einen Produktionsbetrieb ist diese Steigerung in solch kurzer Zeit nur schwer zu schaffen. Die Steigerung hätte in dieser Zeit eine Verdoppelung des Umsatzes bedeutet. **Wir werden das Jahr 2011 mit ca. 1,5 Mio. Euro abschließen – für uns ein Superergebnis.**

In den letzten 18 Monaten haben wir 3 neue Mitarbeiter in der Produktion, 1 Mitarbeiterin im Innendienst und 1 BA-Studenten eingestellt. Einen weiteren BA-Studenten werden wir zum Juli einstellen, um ein gefördertes Forschungs- und Entwicklungsprojekt der Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen abzusichern. Auch dies ist ein Novum und das erste Mal, dass wir uns an solche Projekte heranwagen. Allein die Fördermittel betragen über 100.000 Euro. Als Ergebnis soll dann in 3 Jahren ein neues Standbein in der Produktion entstehen.

Bis dahin muss das größte Hindernis aus dem Weg geräumt werden. Dieses ist unser prekäres Platzproblem. Wir haben nicht nur Mitarbeiter eingestellt, sondern auch für unsere Verhältnisse viel investiert. Platz brauchen vor allem unser neuer Druckslotter (ca. 8 x 15 m) und der neue Planschneider. Es war angedacht, auf der grünen Wiese zu bauen (Pläne liegen im Schubkasten).

Aber der Mitgesellschafter hat sich gegen eine Neuinvestition ausgesprochen. Das bedeutet, dass wir nach Alternativen suchen müssen. Auch hier gibt es bereits Gedanken, auch ohne die benötigte Stimme des Mitgesellschafters das Platzproblem zu lösen.

Das Platzproblem ist auch das größte Hindernis bei der Umsetzung der Ziele gewesen. Positiv ist auf der anderen Seite, dass man nicht unbedingt jeden Kunden haben muss. Unsere Topkunden haben wir wie gewohnt vorrangig bedient. Bei Neukunden müssen dann in erster Linie die Beziehungen zueinander und die Marge stimmen.

Ich denke, dass wir alles in allem sehr zufrieden sein können mit diesen Ergebnissen. Aber diese sind für uns und letztendlich für mich nur ein Zwischenschritt zu anderen Zielen. Da ich die Firma erst vor 6 Jahren als Quereinsteiger übernommen habe, liegen meine Ziele in ganz anderen Bereichen.

Mit freundlichen Grüßen

Jochen Greiling

Die Fortsetzung dieses Erfolgsberichtes finden Sie auf Seite 2.

Fortsetzung von Seite 1

Ich bat Jochen Greiling kurz vor Druckschluss von »Rusch News«, ob er uns ein Update liefern könnte. Er schrieb mir:

Zwischenzeitlich ist bei uns wieder sehr viel passiert. Viele Dinge, die wir ausprobiert oder verändert haben, sind mittlerweile wieder ad acta gelegt worden. Frei nach dem Motto »testing-testing-testing«. Was sich nicht bewährt hat, wurde gleich annulliert. Wir werden dieses Jahr mit einem Umsatzzuwachs von etwa 20% abschließen – und das nach einem Jahr mit 40 % Umsatzwachstum. So weit, so gut. Wir haben in Maschinen investiert, 4 neue Mitarbeiter eingestellt, viele Kunden akquiriert, und ich habe den 3. Platz im Wettbewerb »Unternehmer in Verantwortung« in unserem Landkreis (gute PR) erzielt.

Dann kam aber eine E-Mail von Herrn Rusch, in der es sinngemäß hieß: »Was nützt der viele Umsatz, wenn das Ergebnis (Gewinn) schlecht ist«. Das war wieder mal so ein Anstoß, der ein Nachdenken bewirkt hat. Unterschwellig weiß man das, aber geändert hat man es nicht. Jetzt sind wir dabei, den Fokus nicht mehr auf Umsatz zu legen, sondern auf den Gewinn pro Mitarbeiter. Resultat ist nun, dass ich mittlerweile wieder 3 Mitarbeiter entlassen habe. Aufträge werden jetzt genauer betrachtet. Nur was sehr gut und ohne Probleme über unsere Maschinen läuft, wird selbst gemacht. Produktionsstufen oder ganze Artikel, die nur mit Mühen gefertigt werden können, werden zugekauft. Das bedeutet zwar, dass wir auch Aufträge verlieren werden, weil wir doch nicht mehr zu gewünschten Preisen anbieten können. Aber es zählt dann nur noch der Gewinn. Unter den 3 entlassenen Mitarbeitern war auch der Außendienstler. Marketingmäßig werden wir uns auf das Internet »stürzen«. Facebook und Google+ sind installiert, die Website wird auf Verkauf getrimmt. Alles, was Imagewerbung im Internet ist, wird über Bord geworfen. Twitter und XING fehlen noch. Eine App ist in Arbeit. Die Newsletter werden überarbeitet und regelmäßiger versendet. Was die Aktivitäten im Marketing-Bereich anbetrifft, ist Carsten Höfer (war bei uns Stargast auf der 20-Jahr-Feier, siehe Facebook Jenpack) großes Vorbild. Denn was er seit unserem Kennenlernen auf dem Marketing-Seminar in Frankfurt 2010 auf die Beine gestellt hat, ist schon erstaunlich.

Liebe Kundin, lieber Kunde!

Die vielen Dankes-E-Mails, Feedbacks und Erfolgsberichte unserer Kunden und Mitglieder zeigen: Wer sich intensiv mit Erfolgswissen beschäftigt und es dann auch wirklich anwendet, wird zwangsläufig erfolgreicher.



Was von unseren Kunden sehr geschätzt wird, ist unsere konsequente Qualitätsorientierung. Das freut mich natürlich enorm. Denn wir gehen zu grossen Extremen, um Ihnen in jeder Hinsicht eine hohe Qualität bieten zu können. Und wir werden auch weiterhin unser Möglichstes tun, unsere Kunden zu begeistern – ja, zu »Raving Fans« zu machen.

Mein Tipp: Investieren Sie mindestens so viel in Ihre Weiterbildung wie in Ihr Auto.

Alex S. Rusch

PS: Schreiben auch Sie von Ihren Erfolgen oder verleihen Sie Ihrer Begeisterung für unsere Produkte Ausdruck. Unter www.rusch.ch/feedback finden Sie das Feedback-Formular.

Kunden-Feedback

(Veröffentlichung erfolgt mit seiner Zustimmung)

Ich wollte Ihnen, Herr Rusch, persönlich mitteilen, dass ich mich sehr über Ihre handgeschriebene Postkarte vom 16.08.11 gefreut habe – das weiß ich wirklich sehr zu schätzen. Jeden Tag bekomme ich mehr Wissen an die Hand aus Ihrer Marketing-Schatztruhe. Die Nächte werden deshalb etwas kürzer, aber ich bereue keine Stunde, die ich investiere, im Gegenteil – man kann gar nicht genug davon bekommen ;-)

Peter Mertelmeyer, PM Vertriebsservice & Consulting, Memmingen, Deutschland

Anmerkung von Alex S. Rusch:

Alle Käufer des Erfolgspakets »Hochwirksame Marketing-Strategien für Top-Resultate« (www.erfolgreichemarketing.com) erhalten von mir eine handschriftliche Postkarte, die ich höchstpersönlich schreibe.

i Weitere Informationen zum Erfolgspaket »Wie Sie in den nächsten 18 Monaten mehr erreichen als in den vergangenen zehn Jahren« erhalten Sie unter www.18monate.com/RN6.

i Und Informationen zum Erfolgspaket »Hochwirksame Marketing-Strategien für Top-Resultate«, woraus Carsten Höfer und auch Jochen Greiling ihr Marketingwissen erlangt haben, finden Sie unter www.erfolgreichemarketing.com/RN6.

i Weitere inspirierende und auch lehrreiche Erfolgsberichte von Gewinnern und Finalisten des »18 Monate Essay-Contest« finden Sie in der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« (www.noch-erfolgreicher.com).

»Noch erfolgreicher!«, Ausgabe 04-2011

In der Ausgabe 04/2011 der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« erwarten Sie unter anderem folgende Beiträge:

- die Erfolgsstory der deutschen Traditionsmarke »Odol«
- Themenartikel zu Rhetorik, NLP, Finanzen, Management, PR, Verkauf, Stress und Erfolgsstrategien
- den Erfolgsbericht des »18 Monate«-Silber-Gewinners Enrico Schollbach
- die Rubriken »Die Lektion des Quartals«, »Die Alex Rusch Sprechstunde«, »Lesen – entscheiden – umsetzen«, »Von Alex Ruschs Schreibtisch« und »Perfect Trend« mit Styling-Tipps
- mehrere »aussergewöhnliche« und einzigartige Elemente, verteilt über das ganze Heft
- ... und wie immer: ein Erfolgsposter, Tipps zu Weiterbildungsprodukten und vieles mehr.

www.noch-erfolgreicher.com

»Alex Rusch Erfolgsturbo Audio-Magazin«, Ausgabe 26

In jeder Ausgabe des »Alex Rusch Erfolgsturbo Audio-Magazins« können Sie mehrere Beiträge hören, die Ihnen auf packende, lockere und unterhaltsame Weise praxiserprobtes Erfolgswissen vermitteln, Ihnen Anregungen geben und Sie inspirieren.



Die Ausgabe 26 bringt Ihnen die folgenden interessanten Audio-Beiträge:

- ein Interview mit Thomas Schiesser, dem Gewinner des »18 Monate Essay-Contests 2011«
- die Audioversion der Titelgeschichte mit der Headline »Ihr Kopf entscheidet darüber, ob Sie reich oder arm sind« vom Millionen-Bestseller-Autor T. Harv Eker
- ein Interview mit dem Umdenk-Experten Karl Pils
- einen packenden Auszug aus dem Hörbuch »NLP für Unternehmer und Führungskräfte« von Marc A. Pletzer

www.erfolgsturbo-abo.com

Die Stufen zu grossem Erfolg

| | |
|---------|--|
| Stufe 5 | Gipfelstürmer www.gipfelstuermer-gruppe.com |
| Stufe 4 | Rusch Round Table www.rusch-round-table.com |
| Stufe 3 | »Mehr ist möglich!«-Coaching-Programm www.mim-coaching-programm.com |
| Stufe 2 | Alex Rusch Inner Circle www.inner-circle.ch |
| Stufe 1 | Erfolgsturbo-Abo www.erfolgsturbo-abo.com |

Kunden-Feedback

(Veröffentlichung erfolgt mit seiner Zustimmung)

Manchmal habe ich bei Ihnen das Gefühl als wüssten Sie, was ich brauche und welche Themen mich interessieren, denn als ich gestern die bestellten CDs von Marc A. Pletzer, »NLP für Unternehmer und Führungskräfte« erhalten habe, habe ich Ihren neuen Erfolgskatalog studiert und mich gestern noch entschieden, Ihr Werk »Wie Sie sich mit E-Mail- und Newsletter-Marketing einen stabilen Umsatz Generator aufbauen«-Erfolgspaket zu bestellen. Ich verschicke monatlich zwei Newsletter und bin mir der Bedeutung der richtigen Anwendung mehr als bewusst – und ich bin mir auch bewusst, dass ich da noch eine Menge lernen muss und habe deswegen heute nun direkt dieses Erfolgspaket bestellt. Wissen Sie, Herr Rusch, es gibt ja jede Menge guter Angebote (daran zweifle ich keineswegs, auch von anderen Anbietern), doch beim Rusch Verlag weiss ich, was ich habe, und habe auch die Gewissheit, dass ich praxiserprobtes Wissen erhalte, keine schönen Unterlagen mit viel Theorie und Blabla, sondern Wissen – straight und schnörkellos. Nun wünsche ich Ihnen allen einen sonnigen und erfolgreichen Nachmittag mit vielen positiven Rückmeldungen.

*Schöne Grüsse aus der Innerschweiz
Fritz Dominik Buri*

Unsere Top18 der letzten 18 Monate

Anstelle einer Top10-Bestseller-Liste präsentieren wir Ihnen hier die umsatzstärksten 18 Produkte der Rusch-Firmengruppe der vergangenen 18 Monate (April 2010 bis Oktober 2011).

- | | |
|-----------|---|
| Platz 1: | Erfolgspaket » Wie Sie in den nächsten 18 Monaten mehr erreichen als in den vergangenen zehn Jahren « von Alex S. Rusch (www.18monate.com) |
| Platz 2: | Erfolgspaket » Hochwirksame Marketing-Strategien für Top-Resultate « von Alex S. Rusch (www.erfolgreichesmarketing.com) |
| Platz 3: | Hörbuch » So denken Millionäre « von T. Harv Eker (www.sodenkenmillionaere.com) |
| Platz 4: | Erfolgspaket » Gratis-Marketing mit dem richtigen Einsatz von XING, Facebook und Twitter « von Joachim Rumohr, Collin Croome und Stefan Berns (www.xingfacebooktwittermarketing.com) |
| Platz 5: | » Das Geisselhart Gedächtnis Paket « von Oliver Geisselhart (www.gedaechtnis-training-paket.com) |
| Platz 6: | » Alex Rusch Web-Marketing «-Erfolgspaket (www.web-marketing-strategien.com) |
| Platz 7: | Erfolgspaket »Die grossen 13 Erfolgsgesetze « von Napoleon Hill (www.napoleonhill.de) |
| Platz 8: | Erfolgspaket » Wie Sie es vermeiden, C-Mitarbeiter einzustellen « von Jörg Knoblauch u. a. (www.mitarbeiter-erfolgspaket.com) |
| Platz 9: | Hörbuch » So überzeugen Sie jeden « von Marc M. Galal (www.ruschverlag.com) |
| Platz 10: | Hörbuch » Das Lol²a-Prinzip « von René Egli (www.ruschverlag.com) |
| Platz 11: | Hörbuch » Bei Anruf Erfolg « von Umberto Saxer (www.beianruferfolg.com) |
| Platz 12: | Erfolgspaket » Automatisch Millionär « von David Bach (www.davidbach.de) |
| Platz 13: | Hörbuch » Mehr Neukunden mit Direktkontakten « von Markus I. Reinke (www.ruschverlag.com) |
| Platz 14: | Hörbuch » Wie Sie als Führungsmotivator Ihre Mitarbeiter zum Spitzenerfolg führen « von Duschi B. Duschletta (www.ruschverlag.com) |
| Platz 15: | Hörbuch » The E-Myth Revisited – warum die meisten kleinen und mittleren Unternehmen nicht funktionieren und was sie dagegen tun können « von Michael E. Gerber (www.ruschverlag.com) |
| Platz 16: | Audio-Programm » NLP für Unternehmer und Führungskräfte « von Marc A. Pletzer (www.aufsteiger.ch/nlp) |
| Platz 17: | Hörbuch » Das Lol²a -Prinzip «, Teil 2, von Françoise und René Egli (www.ruschverlag.com) |
| Platz 18: | Hörbuch » Die Regeln des Reichtums « von Richard Templar (www.regeln-des-reichtums.com) |

Unser Hörproben-Telefon

Unter der Telefonnummer **0180-5 78 72 40** (aus dem Ausland: **0049-180 5 78 72 40**) erreichen Sie unser Hörproben-Telefon 24 Stunden pro Tag (14 Cents pro Minute – wir verdienen nichts daran). Mit der Telefons-tastatur können Sie die gewünschte Hörprobe anwählen.

10 Geschenkkideen

finden Sie unter www.rusch.ch/geschenkkideen. Wie üblich Geschenke, die lehrreich und vor allem »aussergewöhnlich« sind.



Sie finden uns auf XING.



Unsere Facebook-Fan-Page finden Sie unter: www.facebook.com/ruschverlag



Werden Sie Follower auf Twitter: www.twitter.com/alexrusch