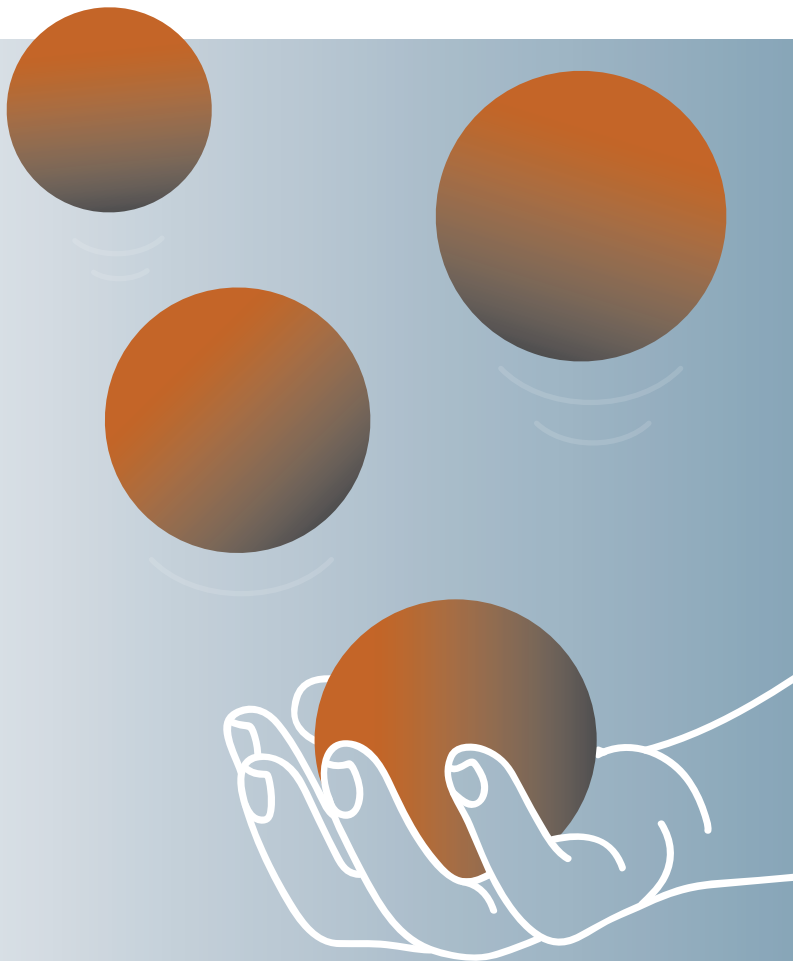
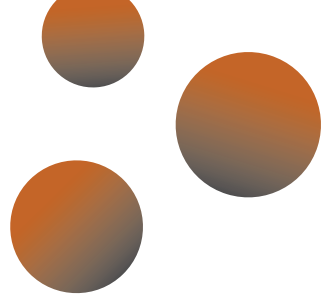


# KRISEHÅNDBTERING OG SALGSASSISTANCE FOR HÅNDVÆRK OG INDUSTRI



**GimmCONSULT**



*Når vi nu alligevel sidder midt i krisen og ikke aner, hvornår det hele bliver bedre igen, så må enhver virksomhedsleder på et tidspunkt gøre op med sig selv, hvornår der skal ske noget pro-aktivt for at komme op af hullet.*

*Det hul som langt de fleste hoppede ned i ultimo 2008 – med et kraftigt skub af banker, der ikke længere vil låne og af kunder, der ikke længere køber. Og af angst og usikkerhed for fremtiden.*

*Kigger man horisonten rundt, er det rigtigt svært at se lyspunkter. Nedsmeltningen har næsten været total, og hvor der tidligere var noget der gik op, når andet gik ned, så er alt tilsyneladende bare gået ned og blevet værre. Godt hjulpet af massemedier og grådige banker, der nu har brændt nallerne eftertrykkeligt.*

## Men hvis udgangspunktet for det enkelte firma er

- at overleve
- at finde løsninger på at komme igennem krisen
- at være konkurrencedygtig når efterspørgslen kommer igen

så vil det være letsindigt at blive liggende i hullet og afvente bedre tider! På et tidspunkt slipper forrådet nemlig op.

## Krisehåndtering i arbejdsbordshøjde

Krisehåndtering som det defineres af GimmConsult, drejer sig grundlæggende om at få pakket rygsækken ressourcerigtigt og få indholdet afstemt med de ny konkurrence- og markedsforhold. Det er en investering i overlevelse og i at finde løsninger på at komme igennem krisen. En beskeden investering, som når sit break-even-punkt allerede efter første mérsalg, som følge af at "klaveret" bliver stemt rigtigt.

Krisehåndteringskonceptet er en helt-nede-på-jorden-rådgivning baseret på aktuelle forhold i firmaet. Det er rådgivning, som skal kunne bruges umiddelbart for at komme videre.

## Dit udbytte af krisehåndteringen

Ved at vælge GimmConsult til krisehåndteringen får du ikke kun rådgivning. Du får også mulighed for efterfølgende at få gennemført konkrete salgsrelaterede opgaver, som vi i fællesskab finder rigtigt at få løst i den givne situation. På den måde skabes helheden, og risikoen for fejl og fejlinvesteringer på salgssiden minimeres.



For yderligere oplysninger kontakt  
Kaj Gimm på 2114 1191  
eller via hjemmesiden  
[www.gimmconsult.dk](http://www.gimmconsult.dk)

for at få aftalt besøg hos jer  
– helt uforpligtende.



GimmConsult udfører virksomhedsrådgivning og løsning af konkrete opgaver indenfor salgs-, markeds- og forretningsudvikling for SMVere i Danmark og Tyskland. Således kan GimmConsult tilbyde ydelser indenfor følgende områder:

1. SALGSASSISTANCE
2. KRISEHÅNDTERING
3. EKSPORTOPSTART TIL TYSKLAND

Mine faglige forudsætninger for at arbejde som konsulent er 15 års erfaring som eksportsælger og eksportchef primært til Tyskland og tysktalende lande. Som aktiv sælger har jeg prøvet alle salgets aspekter, både ved direkte salg men også indirekte via OEM-kunder, forhandlere og agenter.

Jeg har altid været ansat i små produktionsfirmaer og har derfor også haft berøring og indflydelse på de mange øvrige opgaver relateret til salg, marketing, indkøb, produktudvikling, strategi m.v.

Denne erfaring kombineret med en uddannelse som Eksamineret Eksportør (EE) samt kurser i salg og salgsledelse giver i forening nogle kompetencer som umiddelbart kan udnyttes af SMVere, der ønsker strategisk eller operationel hjælp til salg i Danmark og/eller opstart af eksport til Tyskland.