

MITELMÄNDER

Lesen Sie, wie NIES MARKETING SERVICES Wachstum bringt
Vermarktungsberatung & Umsetzungsbegleitung

Zur Sache



Bundesweit setze ich im Absatzbereich Projekte um, Erfolgskontrolle inklusive!

Im hektischen Tagesgeschäft möchten Sie zielstrebig oft mehr als die Routinearbeit erledigen. Aber selbst mit Überstunden bleibt selten genug Zeit, um sich mit der permanenten Selbsterneuerung und der Wachstumsstrategie zu beschäftigen. Diesen Zielen samt Umsetzung nehme ich mich bei einer persönlichen Vermarktungsberatung an. Dazu kreierte ich das einzigartige NIES-Modul-System. Vereinfachung und Kompetenz durch funktionale Spezialisierung gehen dabei Hand in Hand. Oder suchen Sie fast auf Vollzeitbasis den Vermarktungsfachmann? Dann bin ich Ihr mobiler Marketing-Projektmanager.

Das NIES-Modul-System besteht aus:

- NIES-Chefgespräch
- NIES-Marketing-Mix-Check
- NIES-Ideen-Workshop
- NIES-Marktforschung
- NIES-Vertriebscontrolling
- NIES-Strategieentwicklung
- NIES-Marketing-Aktion

Als Einzelunternehmer habe ich zur wahlweisen Delegation von Aufgaben ein Unternehmer-Netzwerk aufgebaut. Dadurch fließt ein so reichhaltiges Wissens- und Erfahrungsspektrum in die Umsetzung der Module ein, dass sich Klienten auf professionelle Lösungen verlassen können. Konsequenz ist auch der Slogan, der Ihnen den klaren Weg zu guten Verkaufszahlen kommuniziert.

Im eigenen Ideen-Workshop reife die folgende Marken-Botschaft:

NIES...NeueIdeenEffizienteStrategien

Freuen Sie sich schon heute auf ein ausführliches Informationsgespräch. Bei der Erfahrung aus über 10 Branchen bin ich sicher, dass sich für Sie nützliche Anknüpfungspunkte ergeben. Ein Warten auf Zufallsgewinne ist zwecklos. Was für Sie zählt, das ist der Mut zu neuen Wegen, am besten miteinander.

Herzlichst

Ihr Dipl.-Kfm. Matthias Nies

Für Sie erfolgreich:



Drei Wege der Zusammenarbeit 1

Ihr objektiver „Unternehmerfreund“ als kritischer Mitdenker ... 2

Von der Ist-Analyse zur Strategie & Umsetzung als Marketing-Aktion 2/3

Unternehmerfamilie Nies ist seit 1734 aktiv, ab 1996 neue Epoche 4

Die Lösung liegt oft in der Einfachheit

Drei Wege der Zusammenarbeit: Vom Einzelmodul über die objektive Komplettbetreuung bis zum Projektmanagement

Gefragt sind in der Wirtschaft stets Führungskräfte, die den permanenten Wandel in einem Unternehmen gestalten, begleiten und umsetzen. Als solcher mit branchenübergreifender Erfahrung stehe ich Ihnen wahlweise mit oder ohne Netzwerk zur Seite. Diese Möglichkeiten der Zusammenarbeit gibt es für Sie:

- Belegung einzelner Module
- Vermarktungsberatung, die alle Module abdeckt
- Marketing-Projektmanager

Vermarktungsberatung

Ihre Wachstumsziele und die dauerhafte „Marketingrevision“ bleiben durch das hektische Tagesgeschäft (oft Routine) nicht auf der Strecke, da Sie mich und die Netzwerkpartner als Ihre „neutralen Anreger & Umsetzer“ einschalten. Für eine wirklich sinnvolle Betreuung von mittel- bis langfristigem Charakter sind pro Woche mindestens 1-8 Stunden realistisch. Daher heißt diese Zusammenarbeit, die alle Bestandteile des NIES-Modul-Systems enthält, NIES-1plus bzw. NIES-8plus. Gerade in Zeiten ökonomischer Unsicherheit ist es sinnvoll, Wissen und Ideen eines externen Marketingprofis zu nutzen.

Entscheiden Sie sich:



NIES-1plus



NIES-8plus

Marketing-Projektmanager

Ihre klar definierte Projektaufgabe, die sich über mehrere Monate erstrecken kann, wird zur Umsetzung auf selbstständiger Basis an mich oder mein Projektteam übertragen. Bei Bedarf wird es entsprechend der Aufgabe noch erweitert. Da Projekte bereits ab einem (persönlichen) Einsatz von 24 Wochenstunden angenommen werden, trägt diese bundesweit erbringbare Dienstleistung den Namen NIES-24plus. Die Beispiele, auch zu NIES-8plus, können Sie einsehen unter folgender Adresse: www.nies-marketing.de/beispiele. Als Benutzername geben Sie bitte Kunde und als Kennwort Chef ein.

Entscheiden Sie sich:



NIES-24plus



Das NIES-Modul-System ist als straffer Baukasten für Ihren Weg zu besseren Verkaufszahlen konzipiert. Vereinfachung und Kompetenz durch funktionale Spezialisierung gehen dabei Hand in Hand.



Impressum

Herausgeber:
NIES MARKETING SERVICES
HRA 3803, AG Paderborn

Verantwortlich:
Dipl.-Kfm. Matthias Nies e.K.

Geschäftssitz:
NIES MARKETING SERVICES*
Goethestraße 56, 59555 Lippstadt
Fon 02941 62721, Fax 62704

Web: www.nies-marketing.de
E-mail: info@nies-marketing.de

Kreativ-visuelle Umsetzung:
Design plus Text*, Agentur für
Kommunikation, Fon 02941 274572

Produktion: PRINT-RESEARCH*
Fon 02941 9689215

* Unternehmen von Matthias Nies,
Seriengründer & Multiunternehmer
www.matthias-nies.de

NIES-Chefgespräch: Ihr kritischer Mitdenker

Zum Gedankenaustausch stehe ich Ihnen als zielorientierter Querdenker zur Seite. Ein Blick auf Seite 4 zeigt den Hintergrund der Unternehmerfamilie Nies, an deren Unternehmen ich bereits seit dem 18. Lebensjahr als Gesellschafter beteiligt war. Was haben wir mit externen Dienstleistern aus dem Agenturbereich alles schon erlebt? Zwischen vielen Designern und den Kaufleuten liegen wirklich Welten! Der Erfahrungshintergrund wird durch Mitarbeit auf der Industrie- und Handelsseite hinsichtlich der Branchenvielfalt in der Praxis der heutigen Selbstständigkeit noch verbreitert. Viele Geschäftsführer sind vom hektischen Tagesgeschäft voll vereinnahmt. So stark, dass wenig Zeit bleibt, um das Für und Wider von begehren Wegen auszuweilen. Die Folge sind Bauch-Entscheidungen, die keinen wesentlichen Beitrag zur guten Einschätzung von Risiko und

Zukunft leisten. Keine weitsichtige Unternehmerfamilie muss sich bei wichtigen Entscheidungen einsam fühlen. Mit dem NIES-Chefgespräch wird begonnen, Entscheidungen zu optimieren sowie Ideen zu erhalten, die der profitablen Zukunft dienen.

Der Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ist der Unterschied von richtig tun und fast richtig tun.

Durch das NIES-Chefgespräch wird ein Unternehmen von mir quasi auf Beiratsbasis langfristig begleitet.

Die beste Zeit, ein Problem anzupacken, ist die Zeit vor seiner Entstehung.

Gleich, wo Sie mit Ihrem Unternehmen ansässig sind, stets stehe ich Ihnen als Praktiker und Wirtschaftswissenschaftler für ein offenes Gespräch zur Verfügung: Sozusagen von „Inhaber zu Inhaber“.

Entscheiden Sie sich:

NIES-Chefgespräch

NIES-Marketing-Mix-Check: Die Ist-Analyse

Das Zusammenspiel der Marketing-Mix-Elemente auf die Synergie hin zu erfassen, steht im Mittelpunkt. Gleichzeitig wird neben der aktuellen Marketing-Strategie erkennbar, ob es für Ihre Kunden gut nachvollziehbare und kaufauslösende Unterschiede zum Wettbewerb gibt. Schließlich möchten Sie mit besserem Gewinn verkaufen. Als „geistiger Mitunternehmer“ meiner Klienten, halte ich es für sehr sinnvoll, vor der NIES-Marketing-Aktion mit dem NIES-Marketing-Mix-Check eine kurze Situationsanalyse voranzustellen.



Ihre Zielgruppen, der Mehrwert und die Situation im Wettbewerb werden so transparent. Nur auf der Basis von Transparenz als einer „Bringschuld“ jedes Klienten kann ich tätig werden.

Wettbewerbsvorteile entscheiden Marktanteile.

Die hohe Qualität bei Leistungen oder Produkten ist heute nur die Eintrittskarte zum Markt, mehr nicht.

Die wahre Qualität liegt darin, dass sie auch als solche wahrgenommen wird.

Für dauerhafte Erfolge bedarf es des Mutes zur Eigenständigkeit. Statt der Kopie der Wettbewerber zu gleichen, kreieren Sie bei Bedarf lieber neue Wege. Zum Beispiel im links unten dargestellten NIES-Ideen-Workshop. Damit erreichen Sie nebenbei, dass sich Ihre Mitarbeiter plötzlich als echte Pionier-Unternehmer fühlen.

Entscheiden Sie sich:

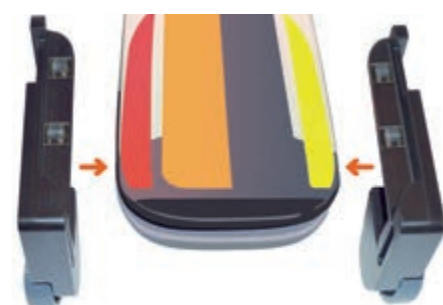
NIES-Marketing-Mix-Check



NIES-Ideen-Workshop

Weltweit kleinstes Rollen-Duo zum Skitransport: **SKITROLLI**

Ihre Mitarbeiter sind eine oft unterschätzte „Wettbewerbsreserve“. Wer kennt Ihre Kunden und die Branche denn wohl am besten? Unter meiner Moderation leite ich Ihr Team gezielt zur Strukturierung der vorhandenen Kreativität an. Zu Ihrer Aufgabe wird sich das Ideen-Potential der Mitarbeiter voll entfalten. Dies gilt erst recht, wenn Vorgesetzte nicht teilnehmen. Hemmungen zur freien Äußerung sind dann schnell abgelegt. Die gestellte Aufgabe kann von der Optimierung Ihrer Dienstleistungen oder Produkte bis zu Neuentwicklungen reichen. Im NIES-Ideen-Workshop entstand innerhalb meines Netzwerkes mit dem SKITROLLI eine Innovation. Wer die zwei kleinen Steckrollen zum Skitransport nutzt, dem ist Bewunderung garantiert. Als Training zum Wachsputzen der Mitarbeiter ist der NIES-Ideen-Workshop ebenfalls geeignet. Er richtet sich generell an jene Unternehmen, die ihre Zukunft



Skier rollen statt schultern: www.skitrolli.de

Eine neue Idee ist hier die nützliche Kombination alter Elemente.

mehr in die eigene Hand nehmen möchten. Um Herr der Situation, statt Opfer der Verhältnisse zu sein, ist es wichtig, stets an Wettbewerbsvorteilen zu arbeiten und in der Routine nicht abzustumpfen. Sonst gibt es in der Wirtschaft mehr Bedenkenträger als ideenreiche Macher. Letztere wissen: Je kleiner ein Budget ist, desto ausgefallener muss die Idee sein.

Entscheiden Sie sich:

NIES-Ideen-Workshop

Vom Siebdruck bis zur Entwicklung individueller Wellpappverpackungen

Kosten senken bei Druck & Verpackung: Die Rechercheagentur für Einsparpotential

Es lohnt sich für Sie, unsere Kenntnis vom Markt zu nutzen. Wir kennen die deutschen Maschinen(parks) der betriebswirtschaftlich gut geführten Unternehmen. Die Eignung von deren Spezialmaschinen gleichen wir mit Ihrer Produktionsanfrage ab. Für Sie ergeben sich Angebote mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Vor der Umbenennung zu PRINT-

RESEARCH lief der Geschäftsbetrieb unter www.druckpreise.de. Hinterlegt war als Content-Idee Deutschlands erster Online-Druckpreis-Rechner für Standardprodukte. Als digitaler Pionier setzte ich, Matthias Nies, Maßstäbe.

PRINT-RESEARCH
info@print-research.de
Fon 02941.9689215, Fax 62704

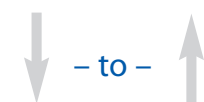
Ihre Unterstützung zur Gewinnung und Bindung von Business-Kunden

Mit Telefon-Marketing schnelle Ergebnisse

Callcenter Westfalen arbeitet mit einem Subunternehmer-Modell und ist deshalb flexibel. Die Teams sind jederzeit erweiterbar. Schwerpunkte:

- Produkteinführung
- Gesprächstermine
- Adressqualifizierung
- Kundenrückgewinnung

Business



Business

Callcenter Westfalen
info@callcenter-westfalen.de
Fon 02941.62716, Fax 62704

Die rentable Zukunft Ihres Unternehmens

Die Wirklichkeit in der Wirtschaft spielt im breiten Mittelstand. Dort schätzen mich die Unternehmer als ihren „Investmentberater für ein effizientes Marketing-Mix“. Sie und ich wissen: Die innerbetrieblichen Umstrukturierungen und Aktionen im Marketing sind quasi wie Depotumschichtungen bei Wertpapieren. Das Ziel: Mehr Rendite. Darüber hinaus ist klar, dass sich Geld nur einmal ausgeben lässt. Entsprechend sorgsam gehe ich über die NIES-Strategieentwicklung inklusive Beratung in die Vorstufe der NIES-Marketing-Aktion. Strategischen Weitblick ziehe ich Schnellschüssen aus der Hüfte vor. Da niemand repräsentativ urteilen kann, hier kurz der Hinweis auf das Modul der NIES-Marktforschung. Das Ergebnis zeigt unter anderem auf, warum bei (potenziellen) Kunden Erst- und Wiederholungskäufe ausbleiben. Danach lässt sich gezielt handeln. Die

Handlungen im Marketing und Vertrieb nach ihrer Vorteilhaftigkeit hin zu steuern, steht beim NIES-Vertriebscontrolling im Mittelpunkt. Es dient dem sehr frühen Erkennen von Risiken beim Erreichen der Unternehmensziele und zur Entscheidungsfindung. Die Erfolgs-, Finanz- und Bilanzplanung samt dem Soll-/Ist-Vergleich münden in einem aussagekräftigen Informationssystem. Ganz nach der Devise „Fakten statt Vermutungen“ erhalten Marketing und Vertrieb damit eine effiziente Steuerungsplattform.



NIES-Strategieentwicklung

Vor der NIES-Strategieentwicklung empfiehlt sich der NIES-Marketing-Mix-Check zur Ist-Analyse. Beim Thema Strategieentwicklung stehen Ihre Ziele und Messgrößen im Fokus. Dabei stelle ich oft fest, dass Klienten kurzfristig von Auftrag zu Auftrag denken. Die Positionierung kommt zu kurz. Dabei ist es wichtig zu wissen, wo das Unternehmen in 5 Jahren stehen soll.

Wer nicht den Hafen kennt, in den er einlaufen möchte, kann auch nicht den richtigen Kurs setzen!

Wer selbst keine Entscheidungen trifft, den treffen die Entscheidungen anderer.

So wie sich jeder für die Altersvorsorge eine ergiebige Anlagestrategie wünscht, so macht es für ein Unternehmen Sinn, sich eine optimierte Vermarktungsstrategie ausarbeiten zu lassen. Sie zeigt, wie Ihr Unternehmen noch erfolgreicher sein kann. Diese Kommunikations- und Vertriebsstrategie berücksichtigt die ganzheitliche Vertriebssteuerung mit Erfolgskontrolle, Schlüsselkunden und Ertragsportfolio. Da ich das betriebswirtschaftlich Sinnvolle stets mit dem visionär und kreativ Machbaren verbinde, beziehe ich mich auch Unternehmensberatungen in ihre Projekte mit ein. Wann möchten Sie mit mir persönlich darüber sprechen, wie Ihr Unternehmen in der Vermarktung noch erfolgreicher sein kann?

Entscheiden Sie sich:

 NIES-Marktforschung

Entscheiden Sie sich:

 NIES-Vertriebscontrolling

Entscheiden Sie sich:

 NIES-Strategieentwicklung

NIES-Marketing-Aktion zur Förderung von Verkauf und Gewinn

Je kürzer, desto prägnanter

Umsetzung der Vermarktungsstrategie

Das Marketing als marktorientierte Unternehmensführung erfordert durch veränderte Märkte und Strukturen stets neue Aktivitäten. Apropos Strukturen: Bei umfangreicheren Umsetzungen beziehe ich mein Unternehmer-Netzwerk mit ein. Das für jede Aufgabe neu zusammengestellte Projektteam erbringt unter meiner Koordination eine optimale Teamleistung. Und das frei von jeglichem Bereichsegoismus. Der Schwerpunkt liegt nicht auf künstlerisch kostspieligen Umsetzungen. Im Fokus stehen Ihre Ziele beim Verkauf und Gewinn. Und dafür liegt der Hebel in der Umsetzung einer schnellen und effizienten Kommunikations- und Vertriebsstrategie. Marketing ist nach außen wie innen gerichtet. Deshalb nehme ich mich ebenfalls der Optimierung innerbetrieblicher Prozesse an. Die Erfolgsbarrieren werden lokalisiert und in neue Prozesse übergeleitet. Beispielsweise durch die teilweise Ausgliederung von Distributions-

aufgaben. So verwandeln Sie Fixkosten in variable Kosten und reduzieren die finanziellen Belastungen.

Wer zu spät an die Kosten denkt, der ruiniert sein Unternehmen. Und wer nur an die Kosten denkt, der tötet die Kreativität.



Auf einem schwankenden Schiff fällt nur der um, der stillsteht.

Entscheiden Sie sich:

 NIES-Marketing-Aktion

Kreativ-visuelle Umsetzungen, die auffallen

Der Bedarf nach Design als auch Text wird bei der NIES-Marketing-Aktion durch ein Schwesterunternehmen abgedeckt. Und zwar inklusive der Pressearbeit mit anschließender Medienbeobachtung durch die Berliner Landau Media AG. Das rechte „über 40-Motiv“ verdeutlicht, wie die gekonnte Kombination von Text, Form, Farbe und Typo zur beabsichtigten Polarisierung führt.

Das Design prägt das Bewusstsein.

Das einzigartige „über 40-Motiv“ ist auf allen Bedruckstoffen und in sämtlichen Hochformaten direkt über die Agentur „Design plus Text“ erhältlich. Ihre Kommunikation wird hier prägnant gestaltet.

Design plus Text, Agentur für visuelle Kommunikation
 info@design-plus-text.de
 www.design-plus-text.de
 Fon 02941.274572, Fax 62704



Seit 1996 Seriengründer und Multiunternehmer

Die Unternehmerfamilie Nies baute seit 1734 mehrere Getränkeunternehmen, Marken und noch mehr Arbeitsplätze auf. Die Weitsicht und Erfahrung der 30 Gesellschafter führte dazu, in der euphorischen Phase der deutschen Wiedervereinigung das Kaufangebot eines Mitbewerbers anzunehmen. Er garantierte den Erhalt der Marken. 1996 setzte ich das Unternehmertum

der Familie außerhalb der Branche fort. Zuvor sammelte ich als Ex-Gesellschafter mit BWL-Studium in den Bereichen Produktmanagement, Werbeagentur, Einkauf und Verkauf Erfahrung. Diese kombinierte ich mit meinem Unternehmergeist und dem Bedarf in der Wirtschaft. Das klare Ergebnis lautet Seriengründer und Multiunternehmer. Aktuelle Fakten: www.matthias-nies.de.



Das Ergebnis der Zentralisierungsstrategie war die Eröffnung einer der modernsten Brauereien Europas am Standort Paderborn-Mönkeloh. Dort wurden alle Produkte der geschlossenen Brauereien hergestellt (Umsatz 60 Mio. Euro).

Die in der City gelegene Paderborner Brauerei wurde ausgelagert. Dafür entstand das Zentrum „Alte Brauerei“.



Historie der Getränketradition

- 1990 - 1992 schrittweiser Verkauf
- 1989 Neubau des Staatlich Bad Meinberger Mineralbrunnens (300.000 hl, 40 Mitarbeiter)
- 1987 mit dem Absatz von 1 Mio. hl wurde Platz 17 (BRD) erreicht (insgesamt 300 Mitarbeiter)
- 1983 mit Produktion in der neuen Paderborner Brauerei Beginn der Zentralisierungsstrategie
- 1981 Gründung der „Westfälische Privatbrauereien Nies GmbH“ als Besitz-/Betriebsgesellsch.

Westfälische Privat-Brauereien Nies



Mehr als 30 Jahre (1961-1992) führte Dr. Werner Nies (siehe Bild rechts) als kaufmännischer Geschäftsführer die Getränkegruppe. Der gebürtige Dortmunder erhielt darüber hinaus für besondere öffentliche Leistungen das Bundesverdienstkreuz.



Dr. Werner Nies

1990 wurde die Isenbeck Brauerei in Hamm zum Bau des Alleecenters an ECE-Projektmanagement verkauft.



120 Jahre nach der Gründung der Brauerei Weissenburg wurde die Produktion nach Paderborn übergeleitet.



- 1980 Nies KG hielt je 97% an Isenbeck und Paderborner Brauerei
- 1924 Erwerb von Beteiligungen an der Isenbeck-Brauerei in Hamm und an der Paderborner Aktien- und Vereins-Brauerei
- 1920 Kauf der Brauerei Weissenburg in Lippstadt
- 1914 Bierabsatz erreichte 14.000 hl
- 1801 Caspar Nies kaufte zum Ausbau der Bierproduktion am Markt in Lippstadt jene Immobilie, die heute als Restaurant „Altes Brauhaus“ bekannt ist
- 1734 Familie Nies erhielt das Braurecht für die 29. Brauerei in Lippstadt (7.000 Einwohner)

Wo sich heute in Lippstadt Heimatmuseum und Markt befinden, stand von 1895 - 1920 die Brauerei Wilhelm & Dietrich Nies

