

Machen Sie das Jahr 2020 zu Ihrem besten Jahr aller Zeiten.



**„Ein Wareneinsatz
zwischen
30% und 35% muss
Standard sein.“**

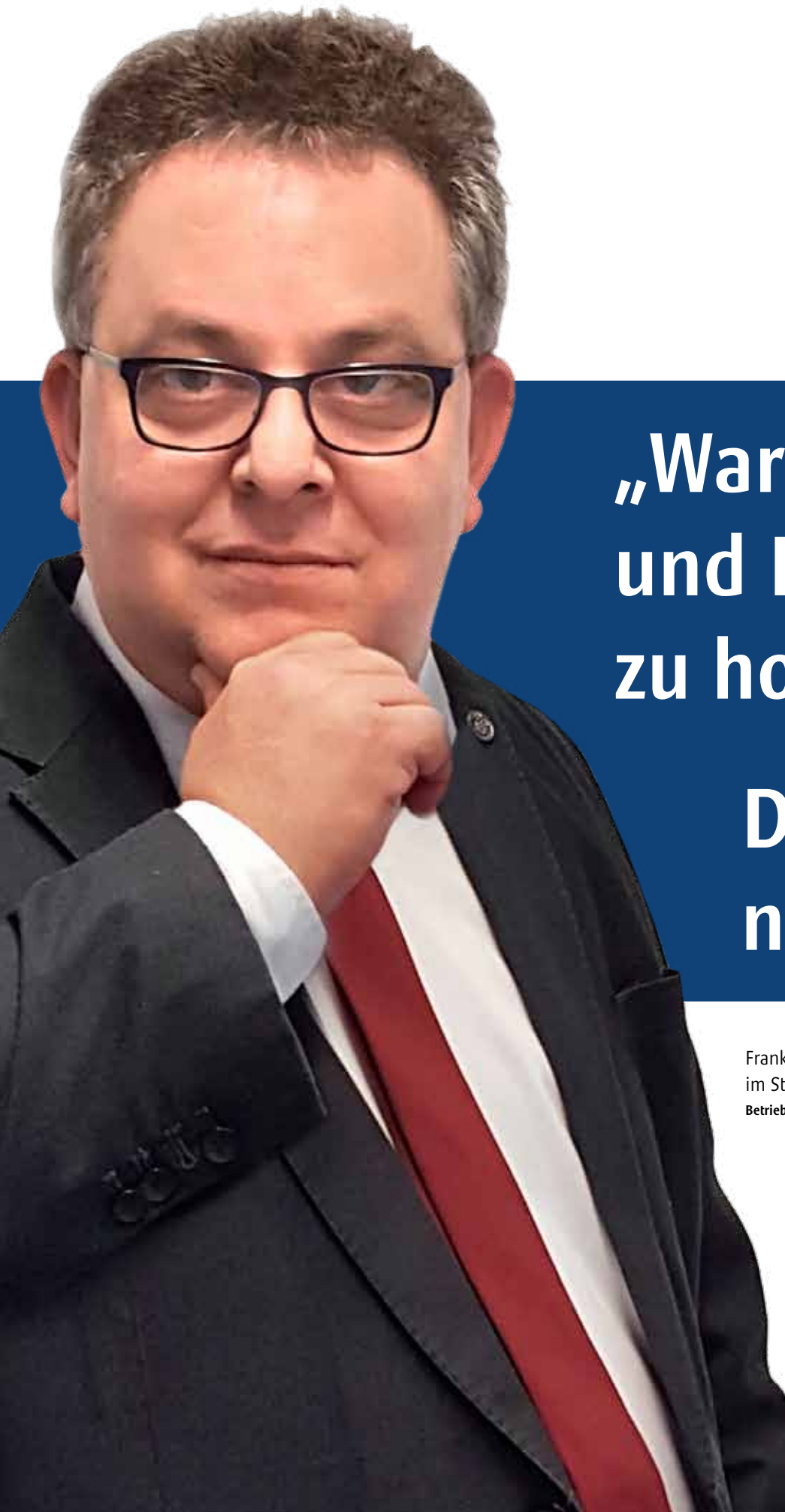
Frank Heiler

**Unser
Versprechen:**

**Wareneinsatz
und Personal-
kosten im Griff!**

**Lesen Sie weiter
auf Seite 2**

Frank Heiler ist Gesamt-Manager bei regiowelt im Strategischen Betreuungssystem (SBS). Der Betriebswirtschaftler arbeitet für Ihren Erfolg und erkennt seit über 20 Jahren, warum Schief lagen entstanden sind und beseitigt die Ursachen.



**„Wareneinsatz
und Lohnkosten
zu hoch?“**

**Das muss
nicht sein!“**

Frank Heiler, Gesamt-Manager bei regiowelt
im Strategischen Betreuungssystem (SBS)
Betriebswirtschaftler, Mediator, Coach und Trainer (Univ.),

Initiative 2020

So geht Ihre Zukunft.

Viele Metzgereien nutzen nicht, was möglich ist. Sie sind „geparkt“, an vielen Stellen festgefahren. Ohne Dramatisierung oder Übertreibung kann man sagen, dass dies sehr viel Geld kostet, also das Betriebsergebnis negativ beeinflusst. Andererseits ist festzustellen, dass in jeder Metzgerei große Potentiale stecken, die es gilt, zu aktivieren. Das ist mit dem regiowelt-Konzept oft einfacher als man denkt. Das Ergebnis ist: die Arbeit macht Spaß und lohnt sich.

Umsatz rauf, Wareneinsatz und Lohnkosten runter!

Gemeinschaft der Besten! So heißt das regiowelt-Prinzip.

Ich zeige Ihnen, wie Sie schnell Gewinne machen!

- **Wareneinsatz runter**, ohne Ihren hohen Qualitätsanspruch anzutasten.
- **Personalkosten runter**, ohne die Löhne zu senken oder Mitarbeiter zu entlassen.

„Ein Wareneinsatz zwischen 30% und 35% muss Standard sein.“

**Beratung für jedes Budget
Verantwortung für handwerkliche Metzgerei-Betriebe.**

Rufen Sie an und erfahren Sie mehr über das geniale regiowelt SBS Erfolgskonzept.
Tel. 02631 941270 oder schreiben Sie eine eMail an info@regiowelt.de

Wir sind für Sie da.

Verbessern Sie Ihre betriebswirtschaftlichen Standards!

- Wir kalkulieren mit Ihnen Ihre selbst hergestellten und zugekauften Produkte **unter Berücksichtigung der Kaufkraft, Ihres Ansehens, Ihrer Produktqualität und des Standorts.**
- Wir sichern den Warenfluss mit Ihnen durch ein cleveres Controlling. Nutzen Sie ein Warenwirtschaftsprogramm, so binden wir dies ein. **Jedes Gramm an Wurst und Fleisch gehört zu Ihrem Vermögen!**
- Wir helfen Ihnen, Ihr Unternehmen mit Chefübersichten und Kennzahlen erfolgreich zu steuern! **Intelligente und ressourcenschonende Unternehmensführung.** Dies gilt auch für den Personalbereich.

Verbessern Sie jeden Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen!

- Wir bilden Ihre Führungskräfte in den Bereichen Motivation, Haltung, Führung und Umsetzung weiter! **Interne Workshop-Systeme mit modernem Wissen aus der Mediation, dem Coaching und dem Training.**
- Wir erarbeiten mit Ihnen ein eigenes Unternehmenshandbuch als Schulungsgrundlage für bessere Leistungen aller Mitarbeiter oder überarbeiten Ihr bestehendes. **Dreistufig aufgebaut bis hin zum Teamleader, der Sie deutlich spürbar entlastet.**
- Wir entwickeln mit Ihnen faire und leistungsorientierte Vergütungssysteme als Motivationskick! **Erfolgreiche Mitarbeiter sollen auch mehr bekommen.**

Verbessern Sie Ihre Freude am eigenen Unternehmen!

- Wir verhelfen Ihnen zu einem **deutlichen Vorsprung** durch freundschaftlichen Austausch in der regiowelt-Gemeinschaft!
- Wir laden Sie ein, die besten Führungsseminare zu besuchen und **neue Kraft zu schöpfen**, um alles um Sie herum besser zu machen!
- **Wir trainieren Sie, erfolgreich und wertschätzend zu führen.** Dadurch steigern Sie Ihre Beliebtheit bei allen Menschen in Ihrer Bezugsgruppe.
- Gemeinsam binden wir die **nächste Generation erfolgreich** in die Geschäftsführung ein. Dadurch erfahren Sie täglich Freude.



Markus Kukla

Studium der Japanologie und
Wirtschaftsgeografie in Bonn und Tokio,
IT Consultant, Dozent für Marketing
Chef vom Dienst



Warum gutes Marketing und eine Standortanalyse so wichtig sind!

Ähnlich wie bei der Preiskalkulation läuft es oft bei den Werbeaktionen ab. Es wird über den Daumen angepeilt und irgendwelche Werbeflyer werden dann irgendwo verteilt.

- Möchten Sie mehr über Ihre Zielgruppen erfahren und diese gezielt ansprechen?
- Möchten Sie Ihren Partyservice oder Mittagstisch aufbauen / vergrößern?
- Sind Sie sich der Veränderungen für Ihr Unternehmen durch ein neu entstehendes Einkaufszentrum z.B. bewusst?
- Wo ist ein guter Standort für eine neue Filiale?

Der altbekannte Satz: „viel hilft viel“ ist keine Strategie für Ihren Erfolg, sondern ein Schuss aus der Schrotflinte. Wirksame Marketingaktionen erfordern gute Planung und Vorlaufzeit. Mit Hilfe unserer Standortanalyse lassen sich die entsprechenden Marketingaktionen wunderbar zugunsten Ihres Unternehmens gezielt einsetzen.

- Gibt es viele Büroarbeitsplätze in Ihrer Nähe?
- Wie groß ist der zu erwartende Anteil an Laufkundschaft und wo kommt diese her?
- Welche Frequenzbringer helfen mir dabei?

Auch die genauen Entfernungen sind oft entscheidend. Reden wir von 5 Gehminuten, 10 oder gar 15 Minuten? Für Ihren geplanten Mittagstisch beispielsweise sicher interessant zu sehen, was tatsächlich an schlummerndem Potential geweckt werden könnte. Lernen Sie die gegebenen Strukturen und Bedingungen für Ihr Geschäft besser kennen und nutzen diese mit professioneller Unterstützung.

Lesen Sie mehr auf www.regiowelt.de

Gebaltes Wissen für handwerkliche Betriebe



Betriebswirtschaftliche Beratung • Bankenhilfe • Personalentwicklung
Fördermittelberatung • Marketing • Datenschutz • Frauengruppe
Nachfolge • Zertifizierung • Schulung • Öffentlichkeitsarbeit (PR)

Bitte beachten Sie unsere Sonderpakete!

www.regiowelt.de • Tel. 02631 941270 oder info@regiowelt.de

SPEZIALPROGRAMM 2020
für handwerkliche Betriebe
bis 30 Verkaufsstellen
Wir zeigen Ihnen, wie Sie schnell
Gewinne machen!

Die umfangreiche Erstberatung ist bei uns selbstverständlich kostenlos und verpflichtet Sie zu nichts.



Mathis Kurrat, Geschäftsführer
MHG GmbH/regiowelt

Wer kann das regiowelt-Konzept nutzen?

Die Voraussetzungen sind gut, wenn Sie ein handwerklicher Betrieb sind, der mindestens 70% der Produkte selbst herstellt. Der weiterhin größten Wert auf Frische und Qualität legt und für den Kundenorientierung und die Region wichtig sind. Das sind die Grundaufnahmebedingungen bei regiowelt.

Wird das regiowelt-Konzept von Ihrer Hausbank oder Sparkasse unterstützt?

Ja, Sie können mit einer intensiven Unterstützung von dieser Seite rechnen, denn die Finanzinstitute unterstützen das regiowelt-Konzept zu 100%. Das verschafft Ihnen kurzfristig die Freiräume, die Sie zur Führung und zum Aufbau Ihres Betriebes brauchen. Darüber hinaus können verschiedene Projekte und Leistungen staatlich gefördert werden.



Ausführliche kostenlose Erstberatung

Wenn Sie die Grundbedingungen wie handwerkliche Eigenproduktion und Regionalität erfüllen, sollten Sie einen regiowelt-Fachberater anfordern. Er kommt zu Ihnen und schaut sich Ihren Betrieb und Ihre Möglichkeiten an. Selbstverständlich für Sie ohne jegliche Verpflichtungen.

Das regiowelt-Konzept wird von Banken, Sparkassen, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und teilnehmenden Kollegen empfohlen.



Kai Laakmann

Betriebswirt (FH), Executive MBA,
Trainer (afw), Coach, General Management,
Turku University of Applied Sciences,
Finnland, Personal-Management



Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten.

Kai Laakmann: „Unternehmensnachfolge von der Stange ist risikoreich. Setzen Sie auf ein Konzept, das passgenau auf Ihre Bedürfnisse und Ihren Betrieb zugeschnitten ist.“

Wir zeigen Ihnen, wie Unternehmensnachfolge für Fleischereibetriebe zu einem Gewinn für alle wird!

Darauf kommt es bei der Nachfolgeregelung an:

- **Altersvorsorge sichern**
und die Nachfolger beim Aufbau des Erfolgs begleiten.
- **Alternativen zur Familienübergabe finden:**
Mitarbeiter-Übernahme, Verkauf, Verpachtung.
- **Die Übernahme begleiten,**
eine neue Führungskultur zulassen, dabei die traditionellen Werte des Betriebes bewahren. Nichts ist schlimmer, als wenn nach der Übernahme alles „zerschlagen“ wird.

Mit unseren Rechtsanwälten, Spezialisten für Betriebsübernahmen, bereiten wir alle erforderlichen Verträge vor, prüfen die Möglichkeiten für Zuschüsse, ermitteln den Unternehmenswert und die finanziellen Modalitäten im Familienkreis und gegenüber der Bank entsprechend dem RDG.

Auch hier gilt: alle Leistungen erfolgen im genialen regiowelt-Betreuungssystem (SBS)

Tel. 02631 941270, eMail: k.laakmann@regiowelt.de

Auf der Suche nach dem richtigen Preis

Preise kalkulieren kann jeder. Die Kunst ist, kontinuierlich den richtigen Preis zu finden.

Ich brauche Ihnen nichts darüber zu erzählen, dass Sie Ihre Preise ständig im Blick behalten und anpassen müssen, um auf dem Markt zu bestehen. Dies ist zeitaufwändig und in aller Regel haben Sie gleichzeitig auch noch hundert andere Dinge zu erledigen.

Die Lösung für Ihre Kalkulationsprobleme:

Wir haben ein extra auf das Fleischerhandwerk zugeschnittenes Portal entwickelt. Der qualifizierte Berater ist der Kern unseres Systems. Er analysiert und interpretiert die Ergebnisse der Kalkulation und unterstützt Sie hierbei persönlich. 100% Praxis!

Das System bietet darüber hinaus viel mehr als nur die reine Kalkulation, da diese oftmals nur die halbe Wahrheit widerspiegelt.

Unsere Zusammenarbeit mit Ihnen bietet einen wesentlich ausgefeilteren Ansatz, z.B.:

- **Individuelle Faktoren**
(Kundenansehen, Kaufkraft etc.)
- **Übersichtliche Darstellung**
(sehen Sie alles, worauf es ankommt oder Handlungsbedarf herrscht mit einem Blick)
- **Geringer Zeitaufwand**
(Sie müssen sich um fast nichts mehr kümmern)
- **Betreuung durch ein dezidiertes Team**
(wir sind ständig für Sie im Einsatz)
- **Tagesaktuelle Preisempfehlungen**

Habe ich Ihre Neugier geweckt oder haben Sie Fragen?

Jetzt informieren!

Rufen Sie mich gerne an unter **02631 941270** oder schreiben Sie mir eine eMail an **j.veith@regiowelt.de**

Auch hier gilt: alle Leistungen erfolgen im genialen regiowelt-Betreuungssystem (SBS) ... für alle Betriebsgrößen

Jan Hendrik Veith

Betriebswirtschaftliches Controlling,
Human Resources,
Business Administration, Wiesbaden
Business School (FH)
International Business Administration,
University of Applied Sciences, Fulda (FH)

Preis-Angst!

Präsentieren Ihre Verkäufer/innen Ihre Preise felsenfest, voller Stolz und unerschütterlich, auch wenn diese gestiegen sind?

Vermeiden Sie als Chef Preiserhöhungen, obwohl diese längst fällig sind?

Geld verdienen oder auf Geld verzichten?

Gemeinschaft der Besten! So heißt das regiowelt-Prinzip.

Personalschulung, die sich rechnet

...als professionelles regiowelt 3-Modul-System

Fritz Gempel sagt, worauf es ankommt - und so, dass es alle verstehen.

1

Mehr Umsatz
an der Theke
nachhaltig und effizient

2

Zusatzempfehlungen
Verkostungen
Preiserhöhungen

3

Aus Seitenkunden
neue Stammkunden
machen

Die Personalschulungen finden im Rahmen des SBS= Strategischen Betreuung-Systems statt. Rufen Sie an und erfahren Sie mehr über das geniale regiowelt-SBS-Erfolgskonzept.

eMail: f.gempel@regiowelt.de • Tel. 02631 941270

Modulerweiterung: Erfolgreich Preise erhöhen.

Das Seminar vermittelt gezielt und fachbezogen viele Argumente, die den/m Verkäufer/innen sowie den Führungskräften helfen, die Preise der Produkte gegenüber dem Kunden durchzusetzen.

Sie erhalten einen fundierten Einblick in die Prozesse des angstfreien Verkaufs und erarbeiten gemeinsam sachliche Begründungen, die Sie sofort einsetzen können. Das verhindert Verluste und gibt Sicherheit für die Zukunft.

Wir sind stolz auf unseren Berufsstand.

Durch eine Mitgliedschaft des Museums helfen Sie wertvolles Kulturgut für die Nachwelt zu erhalten.

Aktuelle Ausstellung bis 29.03.2020:

Anna McCarthy: Bloodless Boutique

Weitere Informationen unter www.fleischermuseum.boeblingen.de



**DEUTSCHES
FLEISCHER
MUSEUM**



Lassen Sie sich nicht verunsichern

„Metzgereien sind immer noch Geldmaschinen.“

regiowelt arbeitet ausschließlich für handwerkliche Fleischereien/Metzgereien, für die hohe Qualität und regionales Denken wichtig sind. Wilfried Kurrat, Gründer der regiowelt

- Sie sind eine familien-/inhabergeführte Metzgerei
- Ein ehrlicher, verlässlicher Umgang mit Mitarbeitern, Kunden, Erzeugnissen und Ressourcen ist Ihnen wichtig
- Sie pflegen traditionelle und regionaltypische Familienrezepte und erhalten damit Kulturgut
- Sie setzen auf Geschmack und Frische statt auf kostenoptimierte Massenproduktion
- Sie bieten Fleisch an, von dem Sie selbst als Meisterbetrieb überzeugt sind
- Sie denken zukunftsorientiert und lieben Ihren Beruf
- Sie denken nachhaltig und regionale Kreisläufe sind für Sie wichtig
- Sie stellen über 70% Ihrer Wurstprodukte selber her

Wenn Sie alle Punkte mit ja beantworten können, dann melden Sie sich bei uns.

Tel.: 02631 941270 oder eMail an info@regiowelt.de



METZGEREI DER ZUKUNFT

Was kann ich tun? Mich interessieren die regiowelt-Lösungen:

- Wir möchten den Wareneinsatz senken.
- Meine Webseite verkauft nicht. Es entsteht kein spürbarer Nachfragesog.
- Wir möchten unser Lebenswerk und unsere Altersversorgung absichern.
- Wir möchten unseren Nachfolgern einen gut laufenden Betrieb übergeben.
- Unsere gestiegenen Kosten können nicht mehr durch Preiserhöhungen an den Kunden weitergegeben werden.
- Wir wollen vom Preiskampf wegkommen und bessere Erträge erwirtschaften.
- Wir wollen genau die Kunden gewinnen, die unsere Produkte wertschätzen und bereit sind einen angemessenen Preis zu zahlen.
- Wir haben Konkurrenten, die uns jederzeit unterbieten können.
- Wir möchten unser Personal schulen und fit für die Zukunft machen.
- Wir möchten bei der Beratung ohne zusätzliche Kosten auf ein Spezialistenteam zugreifen können.
- Wir möchten mehr Geld verdienen.
- Wir möchten eine maßgeschneiderte Komplettlösung für unseren Betrieb.
- Wir wollen von den Sonderangeboten wegkommen.
- Wir wollen im Partyservice keine Angebote mehr schreiben, die von „Preisdrückern“ benutzt werden um damit zur Konkurrenz zu gehen, nur um den Preis zu drücken.
- Wir wollen die Nachfrage steigern und die Kosten senken, möglichst ohne Personal zu entlassen.
- Wir wollen unsere Produkte und Dienstleistungen so darstellen, dass sie sich deutlich positiv von unseren Konkurrenten unterscheiden.
- Unsere BWA weist einen Gewinn aus, wir haben keine flüssigen Mittel und sollen Steuern zahlen. Das verstehen wir nicht.
- Unsere Bank und unsere Lieferanten machen uns Stress. Wir wollen das zukünftig vermeiden.
- Wir wünschen uns ein umfassendes Zukunftskonzept.

Fax an 0 26 31 / 94 12 75

Bitte wählen Sie das Konzept, das zu Ihrer Betriebsgröße passt oder das Sie anstreben.

JA, ich interessiere mich für eine ausführliche kostenlose Erstberatung

Konzept 1 <input type="radio"/> <i>„CONSTRUCTION“</i> 350.000 - 1,4 Mio Euro Jahresumsatz	Konzept 2 <input type="radio"/> <i>„AVANTGARDE“</i> 1,4 - 2,4 Mio Euro Jahresumsatz	Konzept 3 <input type="radio"/> <i>„GREAT“</i> über 2,4 Mio Euro Jahresumsatz	Konzept 4 <input type="radio"/> <i>„GIANT“</i> über 5 Mio Euro Jahresumsatz
--	--	--	--

Firma _____ Ansprechpartner _____

Straße _____ PLZ, Ort _____

Telefon _____ E-Mail _____

Datum, Unterschrift _____

Ich erkläre mich damit einverstanden, dass meine Daten von der MHG Beratung und Marketing GmbH, Am Sändchen 2, 53545 Linz erhoben und verarbeitet werden. Unter www.regiowelt.de/datenschutz kann ich die Datenschutzerklärung einsehen. Die erhobenen Daten werden, falls keine Geschäftsbeziehung zustande kommt, nach Ablauf von sechs Monaten gelöscht. Ich kann jederzeit Auskunft, Berichtigung, Löschung und Einschränkung der Verarbeitung meiner Daten verlangen, meine Einwilligung kann ich jederzeit ohne Angaben von Gründen widerrufen.

Welcher Wochentag passt Ihnen am besten? Montag Dienstag Mittwoch Donnerstag Freitag

Bitte einen oder mehrere Wochentag/e ankreuzen.

Sie erreichen uns per Mail: zukunft@regiowelt.de • Tel. 02631 941270 • www.regiowelt.de