Juli/August 2010

NIEDERSÄCHSISCHES

Preis: 1,00 Euro

WIRTSCHAFTSJOURNAL

www.nwj-online.de

Wirtschaftsnachrichten aus Hannover und Niedersachsen

Ausgabe Hannover

Primesales geht optimistisch ins zweite Geschäftsjahr

Vertriebsberatung auf Augenhöhe für kleine und mittelständische Unternehmen – mit diesem Geschäftsmodell hat sich Michael Sturhan im Herbst 2009 selbständig gemacht und berät mit seiner Firma Primesales seitdem Firmen in der Metropolregion Hannover. Diese Spezialisierung deckt eine Marktnische ab: „Die großen Beratungshäuser sind Generalisten und eher auf Konzerne und Großunternehmen ausgerichtet. KMU haben jedoch andere Strukturen und Probleme", weiß Sturhan aus Erfahrung.

Er war zunächst viereinhalb Jahre als Marketingleiter bei der Papierunion tätig, bevor er anschließend 15 Jahre den Vertrieb der IGEPA verantwortete.

Zum Portfolio von Primesales gehört neben Beratungsleistungen im Vertriebscontrolling oder Workshops zum strategischem Verkaufen auch ein so genannter Quick-Check. Optimierungspotenziale sollen sich mit diesem Instrument schnell ausmachen lassen. Sturhan zieht nach dem ersten Jahr ein positives Resümee: „In vielen Gesprächen und bei meinen Vorträgen erlebe ich, dass das Thema Vertriebsoptimierung einen immer größeren Stellenwert bei den Unternehmen einnimmt. Die Erkenntnis wächst, dass hier enormes Potenzial brach liegt. Interessant ist, dass gerade die schon gut aufgestellten Unternehmen die Chancen einer externen Beratung eher wahrnehmen".

Michael Sturhan, Primesales