

## TAB-Unternehmerboards – Erfolgsstory

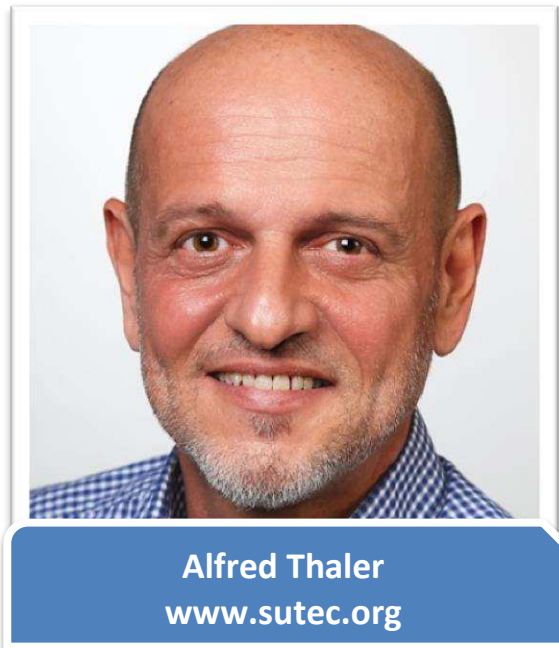
### Alfred Thaler, SUTEC GmbH Ditzingen: „Ohne die Kompetenz meines TAB-Boards hätten wir unsere Unternehmenskrise nicht bewältigt“

*Alfred Thaler ist einer von zwei Geschäftsführern der im Großraum Stuttgart ansässigen SUTEC GmbH. Das Ingenieurbüro ist spezialisiert auf die Entwicklung und Konstruktion von Automotive-Komponenten für die Automobilindustrie. Mühelos finden die Aufträge der Automobil-Zulieferindustrie über Jahrzehnte zu SUTEC. Das ändert sich im Zeitalter der Elektromobilität. Massive Auftragseinbrüche führen das Unternehmen Mitte 2016 in eine bedrohliche Lage. Alfred Thaler und sein Partner müssen umgehend neue Kunden gewinnen. Doch ist Akquise eine Kompetenz, die bei SUTEC bisher nicht gefragt war. In seinem TAB-Board erlebt Alfred Thaler kollektives unternehmerisches Engagement für SUTEC. Mit ausgereiften Strategien und praxiserprobten Tipps wird er zum erfolgreichen Akquisiteur und Neugestalter seines Unternehmens.*

#### Die Unternehmer-Person und die Ausgangslage

Alfred Thaler wird 1968 in Kärnten geboren. Unweit der Landeshauptstadt Klagenfurt studiert er Werkzeugbau und Kunststofftechnik. 1989 will der junge Ingenieur für wenige Jahre Praxisluft in einem Stuttgarter Unternehmen schnuppern. Doch die Möglichkeiten des Wirtschaftsstandortes der deutschen Automobilindustrie lassen ihn nicht mehr los. Alfred Thaler bleibt. Leonberg bei Stuttgart wird zu seinem unternehmerischen und privaten Zuhause. Es folgen zehn intensive Jahre, in denen sich der computeraffine Entwicklungsingenieur deutschlandweit auch als gefragter Trainer und Consultant für CAD-Systeme einen Namen macht. Zu dieser Zeit trifft er auf Jürgen Schubert, mit dem er zur

Jahrtausendwende die SUTEC GmbH gründet. Alfred Thaler ist verheiratet und Vater von zwei Töchtern.



#### SUTEC GmbH - Qualität und Kompetenz bis zur Serienreife

Die Ingenieur-Dienstleistungen von SUTEC sind erste Wahl für namhafte Zulieferer in der Automobilindustrie. Ein 12-köpfiges, hochqualifiziertes Team aus Spezialisten entwickelt bis zur Serienreife vieles, was sich unter einer Motorhaube verbirgt. Die Konkurrenz in der Region ist beachtlich: „Allein 30 Ingenieurbüros mit einem vergleichbaren Portfolio finden sich im Großraum Stuttgart wieder.“ Alfred Thaler weiß, dass konstante Qualität, brillante Fachkompetenz und ganzheitliche Angebote seine Argumente für

Kundenzufriedenheit sind. „Wir bieten stets höchste Präzision und perfekte technische Lösungen.“ Das beschert dem Unternehmen lange Zeit eine satte Auftragslage sowie gute Umsätze.

## Siegeszug der Elektromobilität: Schwerer Stromschlag für SUTEC

Der Trend zur Elektromobilität bringt im Jahr 2015 massive Auswirkungen für SUTEC mit sich. „Wir waren damals auf Systeme rund um Verbrennungsmotoren spezialisiert und erbrachten unsere Dienstleistungen zu 70 % ausschließlich für einen Automobilzulieferer.“ Die Produktion von Elektrofahrzeugen geht mit einem vergleichsweise geringen Entwicklungsaufwand einher. Das trifft SUTEC mit aller Härte. „Plötzlich wurden kundenseitig große Projekte gecancelt. Die waren bei uns bereits gebucht, bestellt und bedeuteten Planungssicherheit.“ SUTEC findet sich völlig unvermittelt in einer bedrohlichen Marktsituation wieder.

Alfred Thaler und Jürgen Schubert müssen umgehend neue Kunden finden. Beide sind Meister ihres Fachs, jedoch keine Verkäufer. „Akquise stand niemals auf unserer unternehmerischen Agenda. Und diese Fähigkeit sollte nun über das Fortbestehen unseres Unternehmens entscheiden.“

## Die Begegnung mit TAB und den Unternehmer-Boards

„Im Herbst 2016 standen wir vor dieser unternehmerischen Bedrohung wie vor einer Wand. Als wir von TAB erfuhren, war das der rettende Moment. Herr Willberg, mein heutiger Board-Moderator, hat uns das Konzept vorgestellt. Wir haben sofort diese große Chance ergriffen.“ In seinem ersten Board-Meeting trägt Alfred Thaler die unternehmerische Situation von SUTEC vor. Auf seine Frage: „Wie können wir schnell neue Märkte erschließen und erfolgreich Akquise betreiben?“ erhält er griffige, klare Vorschläge. Als Volltreffer erweist sich die Empfehlung einer auf Akquise spezialisierten Agentur, die Alfred Thaler prompt

beauftragt. „Engagiert und mit bemerkenswertem Verhandlungsgeschick hat sich ein Fachmann für unsere Branche schon mal bis zum Entwicklungsleiter Gehör verschafft. Da wäre für mich bereits an der Rezeption Schluss gewesen.“ Mit der Agentur gelingt es, Gespräche bei zehn Unternehmen zu vereinbaren.

## Unterwegs zu neuen Märkten mit geballter Erfahrung der TAB-Unternehmer

Für viele Unternehmer im TAB-Board von Alfred Thaler gehört Akquise seit Jahren zum Geschäft. Davon profitiert er enorm. „Ich bekam handfeste Hinweise für mein erstes Treffen mit potenziellen Neukunden, griff auf Strategien der erfolgreichen Gesprächsführung und für die Präsentation meines Unternehmens zurück. Auch haben wir gemeinsam ein hochwertiges, kompaktes Handout für diese Termine entwickelt. Das hätte ich auf diese Weise niemals selbst bewerkstelligen können. Meine Board-Kollegen haben mich absolut fit gemacht!“ Alfred Thaler holt sich nach seinen Gesprächen stets neuen Feinschliff für den Folgetermin. Er fühlt sich immer sicherer und wird professioneller. „Dass wir letztendlich unsere drei Wunschkandidaten überzeugen konnten, war quasi das Happy End in diesem Prozess!“

**Fazit:** Heute ist SUTEC breiter und besser aufgestellt als in den Jahrzehnten zuvor. Mit vier Neukunden aus unterschiedlichen Branchen haben sich verlässliche Geschäftsbeziehungen entwickelt, die mittlerweile 50% des Gesamtumsatzes von SUTEC ausmachen. Das sind großartige Referenzen für eine krisensichere unternehmerische Zukunft. **„Ohne die Kompetenz und das fortwährende Mentoring meines TAB-Boards hätten wir das komplexe Thema der Akquise nicht bewältigen können.** Möglicherweise hätte diese konkrete Marktveränderung das Ende für SUTEC bedeutet. Heute leisten wir spannende Entwicklungs- und Konstruktionsarbeit für die Herstellung von Membranpumpen, Flugzeugschleppern sowie mechanischen Komponenten für Hochvolt-Systeme im Bereich der Elektromobilität. **TAB war die absolut richtige Entscheidung für unser Unternehmen.“**

Jetzt TAB Unternehmerboards LIVE erleben!

Detaillierte Infos zu TAB-Unternehmerboards:

[www.tabdeutschland.de](http://www.tabdeutschland.de) | [www.tab-austria.com](http://www.tab-austria.com) | [www.tab-swiss.com](http://www.tab-swiss.com)