

# TIMS GmbH - Kompetenz aus einer Hand

Gesellschaft für touristischen Informations- und Marketing Service mbH

Leistung durch eigene Kompetenz und eine vollwertige Angebotspalette für Tourismus und Gastronomie

**MAGDEBURG.** In der Erstausgabe unserer neuen Verbandszeitschrift stellen wir Ihnen das Unternehmen „TIMS GmbH“ als Kooperationspartner des Verbandes vor. In dieser Ausgabe erläutern wir Ihnen die Produkte und Leistungen dieses bemerkenswerten Unternehmens und dürfen unseren Mitgliedern diese Kompetenz empfehlen.

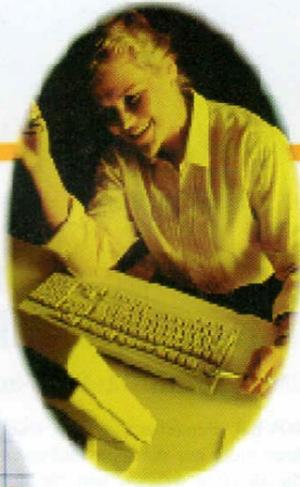
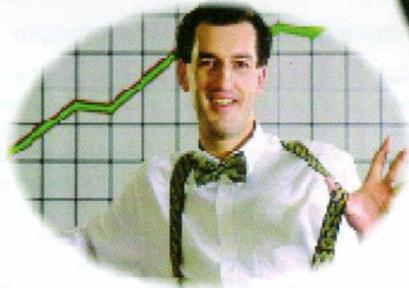
Warum entschied sich der Landesverband für eine solche Kooperation und Empfehlung an unsere Mitglieder?

Der DEHOGA Landesverband Sachsen-Anhalt e.V. kennt die Situationen aus der Hotellerie und Gastronomie unseres Landes. Bei uns laufen tagtäglich Informationen, Probleme, Anforderungen aus verschiedensten Unternehmen und unterschiedlichstem Interesse ein: Ein Sammel-pool, aus dem wir in unserer täglichen Arbeit für unsere Mitglieder schöpfen, der uns die Argumente für Ziele und Forderungen liefert und der uns Kraft und Substanz verleiht, um diese im Interesse unserer Mitglieder durchsetzen zu können.

Ein überwiegender Teil der Probleme, Anforderungen und Interessen unserer Mitglieder dreht sich um die wichtigste Sache der Welt: das liebe Geld. Oftmals drücken steigende Kapitaldienste seitens der Banken, häufig werden gesetzte Ziele nicht erreicht, werden Angebote vom Markt – also unseren Gästen – nicht so angenommen, wie man es sich konzeptionell selbst und vor allem den Banken gegenüber vorgestellt hat. Schnell kommt man auch zur Einsicht, dass man alleine den notwendigen Anforderungen für Marketing, Vertrieb und Controlling nicht entsprechen kann.

Während die Gastronomie weitestgehend von örtlich bis regional ansässigen Gästen profitiert, ist der Tourismus stark von professionellem Marketing und Controlling sowie erfolgreichen Vertriebs- und Werbeaktionen abhängig. Dies gilt umso mehr für den Ferientourismus, den unser Land prägt. Um diesen Anforderungen erfolgreich entsprechen zu können müsste man als Gastgeber selbst eine Vielzahl von Fachbereichen bedienen bzw. eine Menge von Lieferanten beschäftigen. Und wehe dem Fall, wenn zwei Lieferanten das gleiche Problem lösen müssen... Keiner war's, der andere hat Schuld... nur mit dem Problem bleibt man alleine im Regen stehen.

Diese Situation ist jedem Unternehmer bekannt und verhasst. Umso fataler, wenn es hierbei um so elementare und bedeutsame Bereiche wie erfolgreiches Werben, notwendiges Marketing und Controlling oder den richtigen Vertrieb geht. Und mal ehrlich – welches kleine bis mittelständische Unternehmen kann sich hoch dotier-



tes, kompetentes Personal dafür leisten?

Der DEHOGA Sachsen-Anhalt e.V. hat sich für die TIMS GmbH als Kooperationspartner und Fördermitglied entschieden, weil das Unternehmen diesen Anforderungen in hohem Maße gerecht wird und hierbei fach- und branchenkompetent arbeitet.

Die Empfehlung an unsere Mitglieder resultiert zudem aus der Tatsache, dass betrieblich und fachlich orientierte Beratungen einen Schwerpunkt der Leistungen darstellen. Diese Beratungen erfolgen kompetent, neutral sowie umfassend und vor allem durch Banken und Förderinstitute anerkannt, ohne von diesen finanziert oder vermittelt zu sein!

Ein entscheidender Vorteil für unsere Mitglieder, denn erst dadurch kann notwendiges Vertrauen aufgebaut und Maßnahmen objektiv angewendet werden! Nichtsdestotrotz können aber auch hierzu Fördermittel beantragt werden.

## Die Agenturbetreuung

Die TIMS GmbH bietet eine vollständige Agenturbetreuung. Hierbei erfüllt das Unternehmen komplette Werbebudgets im eigenen Hause. Die Honorierung erfolgt im Rahmen der Agenturbetreuung nicht mehr auftragsweise, sondern in pauschalen Monatszahlungen, die sich an einem individuell vereinbarten Budget des Kunden orientieren. Durch die vertragliche Vereinbarung kann sich das Unternehmen der Aufträge sicher sein, ergo all das preiswerter anbieten, was Sie als

Kunde ohnehin für Werbung, Marketing usw. benötigen.

Agenturkunden erhalten zudem eine Vielzahl an Leistungen und Produkten kostenfrei bis preiswerter, z.B. Vertriebstätigkeiten, Service- und Supportleistungen.

## Ein Beispiel

Ein mittelständisches Unternehmen investiert im Jahr 10.000 Euro in Werbe- und Marketingmaßnahmen, weitere 5000 Euro in Vertriebskosten, wie z.B. Vermittlungsprovisionen. Darin sind immer auch Leistungen für Programmierung, Grafik, Satz, Repro, wie z.B. Prospekte, Briefbögen, Internet-Präsenz, Anzeigen im Internet und in gedruckten Medien, Einträge in Gastgeberverzeichnissen usw. enthalten. Diese Arbeiten übernimmt TIMS in der Agenturbetreuung nicht auftragsbezogen, sondern pauschal. Sie könnten als Agenturkunde das Unternehmen z.B. mit Prospekt- und Anzeigengestaltungen regelrecht bombardieren - Sie zahlen nicht einen Cent mehr!

## Beratungen

Normalerweise denkt der Gastronom und Hotelier bei „Beratern“ zunächst an den typischen Unternehmensberater, der primär die Interessen der Bank vertritt, von der er Provisionen und Aufträge erhält, der aber die fachlichen Belange Ihres Unternehmens gar nicht zu kennen und berücksichtigen scheint. Die Beratungen der TIMS GmbH sind von grundsätzlich anderer Natur: Neutral, im Interesse des Kunden und vor allem vertraulich, aber gleichzeitig auch branchenkompetent - aber ebenfalls von Banken und Förderinstituten anerkannt.

Die Beratungen unterteilen sich in die typische, betrieblich orientierte Unternehmensberatung, die fachliche und technische Beratung, wobei die fachliche eindeutig den Schwerpunkt darstellt.

Im betrieblichen Teil werden Kosten und Erträge, Verträge und Kapitaldienste überprüft, ggf. auch korrigiert. Im Bedarfsfall erarbeitet TIMS auch neue Konzepte für die Bank und begleitet Sie auch dorthin, um z.B. Reduzierungen der Zins- und Tilgungsleistungen zu erwirken - sofern erforderlich.

Der fachliche Teil der Beratungen umfasst Werbung, Marketing, Vertrieb und Controlling als wichtigste Grundlage der betrieblichen Erfolge, aber auch gastronomische Aspekte generell. TIMS liefert Ihnen die notwendige Qualifizierung, Produkte und Leistungen, um grauer Theorie die bunte Praxis folgen zu lassen.

Der technische Bereich beschäftigt sich mit den richtigen Werkzeugen, angefangen bei Hard- und Software, über Kassen-

systeme bis zur Küchenausstattung. Agenturkunden erhalten hierzu z.B. kostenfrei eine Vielzahl an Tools, kostenfrei, die viele Probleme annullieren, an denen wir alle schon mal verzweifelt sind.

## Fazit

Als Fazit aller Beratungen erhalten Sie eine komplette, bankbeständige Auswertung Ihrer aktuellen Unternehmenssituation, eine Fixierung Ihrer unternehmerischen Ziele und in der Folge auch gerne die Realisierung und Betreuung zum gemeinsamen Erreichen Ihrer Ziele.

Auch diese technischen Belange werden Ihnen sowohl betrieblich unterlegt, als auch leicht verständlich dargestellt. Nicht selten werden so frühzeitig Situationen wie Investitionsstau erkannt, bevor sie negative Auswirkungen hervorbringen.

Als erfolgreiches Beispiel darf ein Mitglied des DEHOGA angeführt werden: Ein kleiner Familienbetrieb mit 20 Zimmern und etwa 70 Restaurantplätzen erreicht im ersten Jahr der Agenturbetreuung mit rund 8.000 Euro Werbebudget eine Umsatzsteigerung um fast 30.000 Euro sowie eine Steigerung der Zimmerauslastung um 5,3 Prozent. Die Hausbank erkannte die Erfolge, korrigierte die bislang skeptische Haltung und schaffte durch Aussetzung der Zins- und Tilgungsleistungen über zwei Jahre weiteren finanziellen Spielraum um die ersten Erfolge sichern und weiter auszubauen zu können.

## Werbeproduktion

TIMS betreibt eine vollwertige Werbeproduktion. Angefangen bei Grafik und Design, über Druck-, Anzeigen- und Beschriftungswerbung, bis zu Werbeartikeln inkl. der Legitimation, auch Verzehrartikel (Zuckersticks, Schokoladentäfelchen...) vertreiben zu dürfen. Mit Ausnahme der Druckausführung erfolgen alle Leistungen im eigenen Hause, können also schnell, flexibel und preiswert realisiert werden. TIMS gehört nun auch zu den fairen Anbietern, bei denen Sie - etwas mehr Zeit vorausgesetzt - auch erfahren können, wie Sie z.B. Prospekte billiger drucken lassen können, indem Ihr Prospekt mit dem Druck anderer Produkte produktionstechnisch linear optimiert werden kann. Wer wartet nicht gerne einmal zwei bis drei Wochen länger auf seine neuen Prospekte, wenn er dabei einige 100 Euro sparen kann?

## Internet und Programmierung

Dem Internet kommt bei TIMS eine besondere Bedeutung zu. Einerseits stellt das Unternehmen sehr hochwertige und vor allem auch betrieblich und fach-

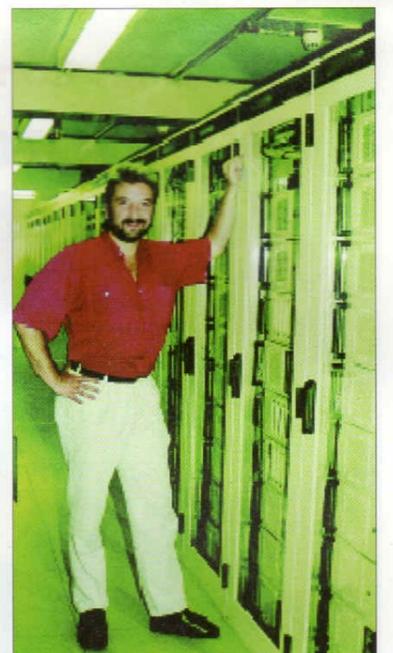
lich professionelle Internet-Präsenzen für Kunden. Andererseits entwickelt die TIMS GmbH derzeit ein touristisches Vertriebsnetzwerk im Internet, an das jede beliebige Internet-Domain angeschlossen und bebucht werden kann. Über das System „TIMS - Touristisches Informations- und Marketing System“ werden wir in einer späteren Ausgabe ausführlicher berichten.

Darüber hinaus bietet TIMS auch das Hotel-Management-System „TIMS Hotel“ bzw. für private bis kleinere Betriebe die abgespeckte Version „TIMS Pension“. Auch über dieses sehr preiswerte und doch leistungsfähige Hotellsystem werden wir später berichten und auch Vergleiche zu anderen Systemen ziehen. Ein Highlight sei erwähnt: Buchungen können von der eigenen Internet-Präsenz direkt in das Hotel-Managementsystem übernommen werden.

Das Foto des Entwicklungsleiters, Herrn Lehder, vor dem WEB-Serversystem des Vertriebsnetzwerkes „TIMS“ belegt, dass man hier mit anderem Kaliber arbeitet und dass die TIMS GmbH es mit dem Vertriebsnetzwerk TIMS sehr ernst meint.

## Vertrieb für alle Kunden

Eine Frage stellt sich natürlich hinsichtlich der Finanzierbarkeit solch geballter Kompetenz. Die Antwort unterstreicht aber gleichzeitig die Leistungsfähigkeit: TIMS vertreibt die Leistungen und Produkte seiner Kunden auch, z.B. in Gastgeberverzeichnissen, auf Messen, im Internet, in Anzeigen usw. Agenturkunden erhalten diese Leistungen sogar größ-



teils kostenfrei. Es lohnt sich also wirklich.

## Service und Support

Dass eine touristische Werbe- und Marketing-Agentur natürlich auch eine Reihe an Service- und Supportleistungen erbringt, versteht sich von alleine.

Auf dieser Seite wird Sie TIMS fortan über viele betriebliche, fachliche und technische Sachverhalte informieren, beraten und auch Lösungsansätze aufzeigen. Wenn Sie diese allgemeingültigen Informationen individuell für Ihr Unternehmen in Anspruch nehmen wollen, so wenden Sie sich bitte an den Verband oder direkt an die TIMS GmbH.

Im Rahmenvertrag zwischen dem Verband und dem Unternehmen sind für unsere Mitglieder Preisnachlässe sowie ein erstes kostenfreies Beratungsgespräch fixiert!

TIMS GmbH  
Georg-Schultz-Str. 9  
38889 Blankenburg / Harz  
www.TIMS.de, Tel.: 03944 / 361844

## STICHWORT

### Agenturbetreuung – Was ist das?

**MAGDEBURG.** Die Vermarktung eines Unternehmens durch eine einzige Werbe- und Marketing-Agentur ist in Industrie und gehobenen Mittelstand etablierter Standard. Die Anforderungen an eine Agentur sind hierzu hoch gesteckt. Als Kunde in einer Agenturbetreuung dürfen Sie ein hohes Maß an Fachkompetenz voraussetzen, für die Sie einerseits höhere Aufwendungen zahlen müssen, andererseits aber auch bessere und individuelle Leistungen und höhere Erfolge erwarten dürfen.

Agenturbetreuungen für Hotellerie und Gastronomie sind generell selten, in Sachsen-Anhalt kaum anzutreffen. Zu komplex und vielfältig sind die fachlichen Anforderungen; Zielgruppen zu schwer zu fassen und zu akquirieren und die Betreuung gestaltet sich oftmals als zu aufwendig, als dass es sich für den Kunden rechnet.

Vergleichbar wäre die Agenturbetreuung mit einem kompetenten, vielseitigen, vertrauenswürdigen Angestellten, den man bei Bedarf abrufen kann. Dieser Angestellte muss allerdings eine Vielzahl an Fachbereichen beherrschen. Ruft man ihn, so steht er für alle Belange aus Werbung, Marketing, Vertrieb und ggf. auch Technik beratend, planend, produktiv und auswertend zur Verfügung.

In unserer Branche lohnt sich eine professionelle Agenturbetreuung, wenn man etwa 0,6 Mio. Euro Umsatz erbringen muss, um allen Verpflichtungen gerecht werden zu können - aber nur dann, wenn der Zielgruppenmarkt weit gestreut, man selbst also auf Marketing, Vertrieb und Controlling angewiesen ist.

Die notwendigen Arbeiten werden hierbei komplett einer Agentur überlassen, die hierfür auch rechenschaftspflichtig ist.