

Paket Aufbau



Die Situation vieler Jungunternehmer

Bis zur Gründung können Existenzgründer zahlreiche Unterstützungen und Förderungen in Anspruch nehmen. Doch was kommt danach? Der Arbeitsalltag „frisst einen auf“! Immer im Mittelpunkt: die Kundenbetreuung und die Auftragsbearbeitung! Sonstige Aufgaben werden zurück gestellt. Aus manchen unerledigten Dingen erwachsen handfeste Probleme! Das kann auch teuer werden! Gerne drängen sich diese Probleme dann – natürlich zu dem ungünstigsten Zeitpunkt – deutlich in den Mittelpunkt. Hohe Folgekosten ergeben sich:

- Die unbeantwortete Reklamation führt dazu, dass ein Kunde „abspringt“.
- Die Bank erhält nur sehr lückenhafte und unregelmäßige Informationen. Der Kredit wird nur noch zu höheren Zinskosten verlängert – oder ganz abgelehnt.
- Der Rechnungsausgang ist zu schleppend. Die Betreuung der offenen Posten erfolgt nur, wenn eigene Liquiditätsprobleme drohen. Es entstehen hohe unnötige Zinskosten, die den dünnen Ertrag aufzehren.
- Es wird nicht daran gedacht, rechtzeitig eine Bonitätsauskunft über den neuen Kunden einzuholen. Gleichzeitig werden schlechte Zahlungsbedingungen akzeptiert. (Zahlung erst nach Auftragsdurchführung.) Dann zahlt der Kunde plötzlich nicht. Es entstehen Verluste!
- Es gibt kein Frühwarnsystem. Ausbleibende Kundenzahlungen führen zu eigenen Liquiditätsproblemen.

Lösung: Wirksame Unterstützung für Jungunternehmer - mit Rat und Tat!

- ✓ **Existenzgründungsberatung** (vor, während und nach der Gründung)
- ✓ **Erstellen von Businessplänen**
- ✓ **Coaching in Businessplan-Wettbewerben**
- ✓ **Gründer Coaching**
 - Strategie, Vertrieb, Marketing
 - Unternehmens-Organisation, Finanzen/ Fördermittel für Ihr Unternehmen
 - Verhandlungen mit Banken, Kunden, Lieferanten
 - Personalsuche/ Personaleinstellungen/ Mitarbeitergespräche
- ✓ **Festigungsberatung**
 - Wenn es die ersten Schwierigkeiten gibt
 - Krisenvermeidung
 - Früherkennungssysteme/ Controlling

Der Kaufmann

Kaufmännischer Unternehmensberater

Seite 2 - Paket Aufbau

Leistungsbeispiele: Welche Unterstützung benötigen Sie? **Rat** und **Tat**!

Rat: Coaching + Beratung:	Tat: Aktive Bearbeitung:
<ul style="list-style-type: none">• Strategieentwicklung• Marketing + Akquisition z.B.: Geeignete Kundenzielgruppen finden• Recherche und Organisation von Fördermittelprojekten• Kalkulation optimieren• Kfm. Abläufe optimieren• Liquiditätsmanagement• Controlling optimieren• Einkaufsoptimierung• Personaleinstellungen• EDV-Projekte• Motivationslöcher überwinden	<ul style="list-style-type: none">• Mahntelefonate• Schwierige Briefe formulieren• Bankinformationen aufbereiten• Kfm. Vertragsbestandteile formulieren• Wichtige Verhandlungen mit Kunden, Banken, Lieferanten, ... vorbereiten und aktiv führen• Fördermittelanträge bearbeiten• Mtl. Kennzahlen aufbereiten• Kennzahlenauswertung und Maßnahmen vorschlagen• Alltagsprobleme mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern, Banken, ... lösen

Auf diese Fragen haben Sie zukünftig Antworten:

- Wer schreibt dem Kunden einen wohlüberlegten Brief, um dessen Reklamation zu beantworten?
- Wie muss die Bank informiert werden, damit die Kredite nicht teurer werden?
- Wer bereitet die Kundenverhandlung so vor, dass nicht nur der Auftrag akquiriert wird, sondern auch die Vertragskonditionen erträglich bleiben?
- Wie gehe ich mit säumigen Kunden um? Ich will sie doch nicht verprellen. Dennoch muss ich schleunigst den Zahlungseingang sicherstellen, um die Steuern pünktlich zahlen können.
- Ist die telefonische Rechnungsbetreuung erfolgreicher? Wer könnte die Telefonate führen?
- Mit wem diskutiere ich darüber, ob es sinnvoll ist, einen neuen Absatzweg zu suchen?
- Wer gibt mir einen Ratschlag zur Deeskalation des Problems mit dem Kunden X, dem Lieferanten Y, dem Mitarbeiter Z, ...
- ...

Also, wenn Sie Rat und/ oder Tat benötigen => Der Kaufmann

Kompetenz: Informationen über meine Erfahrungen und Kompetenzen finden Sie auf der Internetseite <http://www.der-kaufmann-huenxe.de/Berater/Berater.htm>. Zunächst als Bereichsleiter Niederlassungen, dann als Geschäftsführer und kaufmännischer Vorstand habe ich zahlreiche selbständige Niederlassungen (Rechtsform GmbH) gegründet, aufgebaut und kaufmännisch geleitet. Über viele Jahre habe ich in Existenzgründerseminaren angehenden Jungunternehmern Hilfestellungen für den Sprung in die Selbständigkeit gegeben.

Seite 3 - Paket Aufbau

Kosten:

Meine Beratungsleistungen biete ich Ihnen zu attraktiven Preisen an. Alle Erstgespräche sind kostenlos. Für Existenzgründer und Jungunternehmer (in den ersten fünf Geschäftsjahren nach der Gründung) gibt es vergünstigte Honorarsätze. Gerne informiere ich Sie telefonisch oder im persönlichen Gespräch über meine Stunden- oder Tagessätze.

Meine Beratungsleistungen können ggf. teilweise durch **Fördermittel** des Landes NRW, des Bundes oder der KfW-Mittelstandsbank finanziert werden. Diese Fördermittel werden als nicht rückzahlbare Zuschüsse direkt auf Ihr Konto überwiesen. Sie betragen zwischen 40 und 90% der Beratungskosten.