

Kontaktwerk Beratung Projektbeispiele

Finanzierung

- Ein Unternehmer aus dem Maschinenbau hat einen langjährigen engen Berater und Freund zu Fragen der Unternehmensfinanzierung und Controlling verloren. Kontaktwerk findet den geeigneten Finanzcoach, der den Unternehmer regelmäßig aufgabenbezogen unterstützt, und den Bereich Finanzen und Controlling überwacht. Nach einiger Zeit ist er auch in den Beirat des Unternehmens eingestiegen.
- Ein Mittelständler, der technische Produkte im Bereich der regenerativen Energienutzung (baunaher Bereich) herstellt, führt sein Unternehmen seit vielen Jahren mit viel Herzblut. Die Ertragslage ist jedoch schwierig. Ein Unternehmensberater aus dem Kontaktwerk, der auf Finanzierungsthemen spezialisiert ist, nimmt sich der Sache an und begleitet den Unternehmer.

Recht

- Zwischen 2 Gesellschaftern eines Veranstaltungszentrums, die beide aus Asien kommen, gibt es Streit und sie blockieren sich gegenseitig im Tagesgeschäft. Seit längerem steht daher das Zentrum für Veranstaltungen leer und kann nur eingeschränkt genutzt werden. Ein Gesellschaftsrechtsanwalt aus dem Kontaktwerk begleitet eine der beiden Parteien, um zu einer Lösung zu kommen.
- Eine Markenadvokatin aus dem Kontaktwerk begleitet kontinuierlich die Marken-schutzbelange eines traditionsreichen international tätigen Herstellers im Bereich Nahrungsmittel sowie eines verbundenen Unternehmens.
- Ein mittelständischer Zulieferer ist hochspezialisierter Teilefertiger und hat nur wenige große Kunden. In den Auftragsverhandlungen werden die Vertragswerke der Kunden immer größer und die Zumutungen an Zugeständnissen auch. Ein auf Vertragsrecht spezialisierter Rechtsanwalt aus dem Kontaktwerk prüft in einem aktuellen Fall die Klauseln und gibt entsprechende Empfehlungen an das Unternehmen.

Unternehmensberater: Vertriebsthemen

- Die Vertriebsleute eines Autozulieferers sind sehr technik- und ingenieurorientiert. Es fehlt die emotionale Kundenbindung, die gestärkt werden sollte. Man sucht einen Berater / Coach, der die Vertriebsmannschaft bei diesen Themen unterstützt. Mit einer Unternehmensberaterin aus dem Kontaktwerk wird ein längerfristiges Projekt gestartet.

- Ein Zulieferer im Bereich Metallverarbeitung reagiert eher auf Kundenanfragen, anstatt er agiert. Ein ehemaliger Unternehmer, der als Interim-Manager arbeitet, berät zu den Themen Vertrieb und Auftragssteuerung.
- Eine Industrieholding möchte für 20 Firmen aus ihrer Gruppe einen internen Strategieworkshop durchführen, um Markttrends zu erkennen und diese in strategische Aktivitäten umzusetzen. Kontaktwerk hat den richtigen Moderator, einen erfahrenen Unternehmensberater aus dem Automotive-Umfeld und Maschinenbau-Umfeld.
- Ein Maschinenbauunternehmen wurde nach einer Insolvenz erfolgreich neu aufgestellt. Ein Unternehmensberater aus dem Kontaktwerk unterstützt die Neustrukturierung der vertrieblichen Aktivitäten durch Workshops und Beratung.
- Ein mittelständischer Hersteller von Anschlusskomponenten baut sein weltweites Vertriebsnetz kontinuierlich aus. Ein Strategie- und Marketingberater aus dem Kontaktwerk führt ein Vertriebsprojekt für den US-amerikanischen Markt durch und findet geeignete Distributoren.
- Ein Automobilzulieferer lässt eine Wettbewerbsrecherche für China bei einem Unternehmensberater aus dem Kontaktwerk durchführen.
- Ein Hersteller von Automatisierungslösungen sucht zusätzliche Verkaufsmöglichkeiten. In mehreren Workshops wird von einem strategischen Unternehmensberater aus dem Kontaktwerk ein Themenkonzept „retrofit“ an Autozulieferer erarbeitet.

Risikoabsicherung

- Ein Versicherungsmakler aus dem Kontaktwerk betreut kontinuierlich die Versicherungsbelange eines mittleren Ingenieurbüros.
- Ein ehemaliger Unternehmer übergibt seine Versicherungsangelegenheiten einem Versicherungsmakler aus dem Kontaktwerk.



Hanns-Robert Mayer