

UNTERNEHMENSPROFIL

concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH

E-Mail: info@concom.info
Internet: www.concom.info

Inhaltsverzeichnis

Warum Unternehmensberatung?

Warum Unternehmensberatung durch die concom?

concom Unternehmensberatung für KMU

Liquiditätsmanagement

Forderungsmanagement

Kreditnehmerberatung

concom Sanierungsberatung/Turnaroundmanagement

concom Beteiligungsverwaltung

concom *MISSION* für Existenzgründer

Über uns

Standorte und Ansprechpartner

Warum Unternehmensberatung?

Niemand versteht mehr von Ihrem Unternehmen als Sie. Dennoch ist es sinnvoll, für bestimmte Fragen der Unternehmenssteuerung, besonders im Finanzmanagement, eine externe Beratung einzuholen. Warum?

Das Finanzmanagement eines Unternehmens ist heute komplizierter und gleichzeitig wichtiger als je zuvor. Die Risiken, die sich im Geflecht von Eigen- und Fremdkapital, Forderungen und Verbindlichkeiten, für die Liquidität ergeben, sind gewachsen. Wo früher in der Regel die Hausbank aushalf, droht heute oftmals eine existenzbedrohende Schiefelage.

Aber auch die Chancen, die ein vorausschauendes Finanzmanagement eröffnet, sind heute größer. Neuartige Modelle der Finanzierung und Kapitalbeteiligung bieten vielfach ungeahnte Möglichkeiten. Kreditkonditionen kann der Kreditnehmer heute selbst positiv beeinflussen, indem er sich optimal auf das bankinterne Rating nach Basel II vorbereitet.

In diesen Fragen hilft eine Unternehmensberatung, die auf die Bedürfnisse gerade kleiner und mittlerer Unternehmen spezialisiert ist.

Warum Unternehmensberatung durch die concom?

Wie finden Sie die Unternehmensberatung, die am Besten zu Ihnen passt?

Fünf Kriterien sind entscheidend:

- Spezialisierung
- Individualität
- Transparenz
- Kosten
- Kompetenz

Spezialisierung:

Ist die Unternehmensberatung auf Unternehmen Ihrer Größe spezialisiert, und hat sie die entsprechende Erfahrung?

Individualität:

Jedes Unternehmen ist einzigartig. Eine Beratung „von der Stange“ kann den Besonderheiten Ihres Unternehmens niemals gerecht werden.

An erster Stelle steht für uns die konsequente Orientierung auf die Mandantenbedürfnisse. Wir legen großen Wert auf eine individuelle Berater-Mandanten-Beziehung. Deshalb kennen wir unsere Mandanten und ihre Probleme genau. Und das ist die beste Basis für maßgeschneiderte Lösungen.

Die concom beginnt jede Beratung mit einer detaillierten Bestandsaufnahme auch scheinbar nebensächlicher Aspekte, die für Ihr Geschäft und Ihren Erfolg relevant sind. Erst dann werden ein entsprechendes Angebot und ein Maßnahmenplan erstellt.

Transparenz

Vor Beginn jeder Beratung steht eine ausführliche und kostenlose Auftragsklärung. Was ist das Ziel, was sind die erforderlichen Maßnahmen und was wird es kosten?

Auch während der Zusammenarbeit sollten Sie jederzeit nachvollziehen können, welche Kosten im Rahmen der Beratung für welche konkreten Leistungen entstehen und welchen Nutzen Sie davon haben.

Die concom bietet Ihnen in jeder Phase der Beratung absolute Klarheit darüber, was zu welchen Kosten getan wird.

Kosten

Eine sinnvolle Investition zeichnet sich dadurch aus, dass sie sich bezahlt macht. Dies gilt selbstverständlich auch für die Kosten, die eine Unternehmensberatung verursacht. Deshalb prüfen Sie, bevor Sie sich für eine Unternehmensberatung entscheiden, ob das Beratungshonorar in einem sinnvollen Verhältnis zu Ihrem zu erwartenden Nutzen steht.

Wir, die concom, legen unseren Kunden vor Beginn der Beratung detailliert dar, wie sich unsere Dienstleistung für Sie rechnet.

Kompetenz

Wir versprechen keine Wunder, sondern Resultate. Diesem Anspruch können wir nur durch einen Beratungsansatz gerecht werden, der ergebnisorientiert ist, ohne aber Ihre ganz individuellen Bedürfnisse zu vernachlässigen.

Was verbindet uns mit Ihnen? Das Ziel schnell zu umsetzbaren Ergebnissen zu kommen. Wir nutzen daher unseren bewährten Beratungsansatz – ohne Ihre ganz eigenen Belange außer Acht zu lassen:

1. Mit Ihnen oder dem Verantwortlichen Ihrer Organisation führen wir eine gemeinsame Auftragsklärung durch
2. Ermittlung Ihrer ganz individuellen Ziele
3. Erarbeitung relevanter Bereiche und Teilziele

4. Maßnahmenplanung gemeinsam mit Ihnen oder den Verantwortlichen Ihrer Organisation
5. Umsetzung der Maßnahmen bei dauernder Zielerreichungskontrolle
6. Nachbereitung nach gemeinsam definiertem Projektende

Dieses Vorgehensmodell erlaubt uns ein qualitätsgesichertes, effizientes und zielorientiertes Arbeiten. Gleichzeitig bieten wir Ihnen Transparenz in jeder Projektphase über Ziele, Aufgaben und Projektstatus.

concom Unternehmensberatung für KMU

Liquidität, Eigenkapital und Finanzierung sind die Grundlagen für die wirtschaftliche Gesundheit jedes Unternehmens.

Die Liquidität sicherzustellen, das Eigenkapital zu erhöhen, und Finanzierungen zu günstigen Konditionen zu erhalten, sind heute die größten Herausforderungen, vor die sich gerade kleine und mittlere Unternehmen gestellt sehen.

Dabei stellen die weit verbreitete, schlechte Zahlungsmoral, die traditionell geringe Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen, und die zurückhaltende Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen die Haupthindernisse dar.

Die Folgen sind bekannt. Kleine und mittlere Unternehmen stellen, obwohl sie der wirtschaftlich dynamischste Teil der Volkswirtschaft sind, das Gros der in Insolvenz geratenden Betriebe. Die Konzentration auf das wirtschaftliche Überleben hat für viele Unternehmer zur Folge, dass sie sich nicht in ausreichendem Maße ihren eigentlichen, unternehmerischen Aufgaben widmen können.

Die concom Unternehmensberatung consulting & compliance GmbH berät kleine und mittlere Unternehmen in den drei Kernfragen, die über die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit eines Unternehmens entscheiden, und dauerhaft beantwortet sein müssen, um Innovationskraft, Leistungsfähigkeit, Qualität, und Marktanteil steigern zu können:

- Liquiditätsmanagement, mit dem Ziel, jederzeit die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens sicherzustellen
- Forderungsmanagement, um termingerechte Zahlungseingänge zu erwirken
- Kreditnehmerberatung (Einsatz und Aufnahme von Fremd- bzw. Eigenkapital), um durch optimale Konditionen die Zinslast zu senken.

Aus diesen drei Feldern resultiert zugleich eine umfassende Organisationsberatung nebst einer Geschäftsprozessoptimierung.

Unsere Dienstleistungen schließen vom Konzept bis zur Umsetzung vor Ort, der Schulung des Unternehmers bzw. seiner Mitarbeiter, alle Teilschritte ein. Die Mitarbeiter der concom beraten bewusst ausschließlich kleine und mittlere Unternehmen, um den spezifischen Anforderungen dieser Unternehmen gerecht werden zu können.

Aufgrund dieser Beratungsfelder hat sich die concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH einen Namen in den Bereichen Sanierung und Restrukturierung gemacht. Von der Sicherstellung der Liquidität bis zu Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten und Kapitalgebern.

concom Liquiditätsmanagement

Liquiditätsmanagement verstehen wir als die Sicherung und Steuerung der Zahlungsfähigkeit. Gerade heute ist ein effektives Liquiditätsmanagement wichtiger denn je. Zentrale Pfeiler des gesunden Unternehmens sind die Steuerung der Außenstände, also die Sicherstellung fristgerechter Zahlungseingänge, und eine Kostenstruktur, welche die Ausgaben jederzeit an den tatsächlichen Möglichkeiten des Unternehmens ausrichtet.

Für den Unternehmer stellen sich im Zusammenhang mit Liquiditätsmanagement diese entscheidenden Fragen:

- Welches Liquiditätsmanagement ist für mich und mein Unternehmen das richtige?
- Was kostet es und welchen Nutzen habe ich davon?
- Wie kann ich das Liquiditätsmanagement nach Einführung mit meinen Mitarbeitern selbst vornehmen?

Die concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH

- setzt für ihre Kunden ein vorausschauendes Liquiditätsmanagement auf, das Risiken so rechtzeitig erkennbar macht, so dass der Unternehmer gegensteuern kann,
- gibt dem Kunden Steuerungswerkzeuge an die Hand, mit denen auf Liquiditätsengpässe reagiert werden kann,
- schult in den Unternehmen, so dass diese selbst die eingeführten Werkzeuge optimal nutzen können,
- betreut bei Bedarf ihre Kunden in der Phase nach der Einführung vor Ort, bis die Abläufe an allen Positionen sicher gehandhabt werden,
- untersucht die laufenden Finanzierungen des Kunden im Hinblick auf günstigere Alternativen,
- orientiert alle Maßnahmen am tatsächlichen Bedarf des Kunden, nach dem Motto „so viel wie nötig, so wenig wie möglich“.

concom Forderungsmanagement

Die allgemein beklagte und weit verbreitete schlechte Zahlungsmoral führt dazu, dass selbst solche Unternehmen in Schwierigkeiten geraten, die über volle Auftragsbücher und konkurrenzfähige Produkte verfügen. Von Außenständen kann man weder Löhne bezahlen, noch Kredite bedienen. Die Finanzplanung bleibt so ein risikoreiches Spiel mit zu vielen Unbekannten.

Rechnungsstellung, Mahnung und andere Möglichkeiten, Forderungen zu realisieren, werden mit einem soliden Forderungsmanagement routinemäßig und zeitsparend erledigt.

Dabei müssen branchen- und kundenspezifische Besonderheiten berücksichtigt werden.

- Wie kann ich mit meinen Forderungen so umgehen, dass meine Liquidität gewahrt bleibt?
- Welche Mittel gibt es, überfällige Forderungen einzutreiben?
- Welcher Arbeitsaufwand steht hinter einem Forderungsmanagement und wer im Unternehmen kann diese Arbeiten übernehmen?

Die concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH

- erstellt und installiert mit ihren Kunden ein funktionierendes Forderungsmanagement, das mit klar definierten Abläufen und Routinen zeitsparend und effizient die Außenstände steuerbar macht,
- schult und betreut den Unternehmer und ggf. seine Mitarbeiter in der Anwendung vor Ort.

concom Kreditnehmerberatung

Kreditinstitute müssen die eigenen Kosten für Kredite gerade im KMU Bereich so gering wie möglich halten. Deshalb legen sie ihren Kreditnehmern häufig nahe, sich professioneller Hilfe für ihr Finanzmanagement zu bedienen.

Hier übernimmt die concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH eine entscheidende Funktion als Partner der Banken und der Kreditnehmer.

Die concom klärt den Kreditnehmer über seine tatsächliche wirtschaftliche Situation auf und zeigt ihm Möglichkeiten, das eingesetzte Kapital besser zu verwenden. Durch eine Professionalisierung seines Finanzmanagements und kaufmännischen Handelns wird der Unternehmer zu einem Partner der Bank, der auf gleicher Augenhöhe verhandeln kann.

Besonders unter der Maßgabe der Richtlinie BASEL II ist es für beide Partner von Vorteil, wenn der

Kreditnehmer versteht, welche Kriterien und Fakten für das Kreditinstitut entscheidend sind.

Die concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH

- untersucht die Ist-Situation des Kreditnehmers und erstellt eine entsprechende Analyse,
- entwickelt neben der Bestandsaufnahme konkrete Empfehlungen, wie diese Situation wirtschaftlich gesünder gestaltet werden kann,
- setzt mit dem Kreditnehmer ein funktionierendes Liquiditäts- und Forderungsmanagement auf,
- analysiert die Marktsituation und die Marktchancen des Kreditnehmers,
- setzt Empfehlungen und Forderungen des Kreditinstituts ggf. gemeinsam mit dem Kreditnehmer um,
- führt den Kreditnehmer in ein aktives Zinsmanagement ein,

concom Sanierungsberatung / Turnaroundmanagement

Viele Unternehmen, die in eine Liquiditätskrise geraten, sind sanierungsfähig. Dennoch überstehen auch sanierungswürdige Unternehmen eine solche Krise oft nicht, weil dem Management das Knowhow für eine umfassende Kehrtwende fehlt, oder weil die finanzierende Bank bei ihrer Risikoabwägung zu dem Schluss kommt, dass ein weiteres Engagement abzulehnen ist.

Hier setzt die concom Sanierungsberatung, bzw. das concom Turnaroundmanagement an.

Besonders in einer beginnenden Krise ist es erforderlich, die Balance zwischen Sofortmaßnahmen zur Liquiditätssicherung und Ergebnisverbesserung, sowie langfristigen Maßnahmen zur Neupositionierung zu finden. Ist der Cashflow bereits negativ, zählt vor allem eins: Werthaltige verständliche und transparente Konzepte und Umsetzungsgeschwindigkeit.

Die Umsetzungs- und Beratungsleistungen der concom Unternehmensberatung consulting & Compliance GmbH umfassen:

- Ist-Analyse und Gutachtenerstellung über Sanierungsfähigkeit und Sanierungswürdigkeit des Unternehmens.

Dieses Gutachten dient dem Unternehmen als Grundlage für strategische Entscheidungen. Dem finanzierenden Kreditinstitut und möglichen Investoren bietet das Gutachten eine sichere Basis für die Unternehmensbewertung und Risikoabwägung.

Das Gutachten schließt eine Gegenüberstellung von Verbindlichkeiten und Sicherheiten, sowie eine marktgerechte Bewertung der Sicherheiten und der Masse ein.

- Entwicklung eines sofort wirksamen Maßnahmenkataloges zur Rettung des Unternehmens

Zeit ist einer der entscheidenden Faktoren bei der Überwindung einer akuten Krise. Deshalb steht am Beginn eines Turnarounds ein Bündel von Maßnahmen, die ohne Verzug umgesetzt werden können und rasch zu einer Sicherung bzw. Wiederherstellung der Liquidität beitragen.

- Kapitalbeschaffung/Investorensuche

Bestehende Finanzierungen müssen im Hinblick auf ihre Wirtschaftlichkeit bewertet und ggf. im Sinne einer Zinsoptimierung umgeschichtet werden. Gleichzeitig beginnt die Suche nach frischem Kapital, das durch Kreditinstitute, alternative Finanzierungsformen und Investoren beschafft werden kann. Die concom Unternehmensberatung consulting & Compliance GmbH steht dem Unternehmen mit ihrer Erfahrung auf dem Gebiet der Gewinnung und Einbindung neuer Kapitalgeber als Berater und Moderator während der Gespräche zur Seite.

- Konsequente Kostensenkung

Die Kostenstruktur des Unternehmens wird hinsichtlich ihres Optimierungspotentiales untersucht und anschließend ein Maßnahmenkatalog zur Kostensenkung erstellt. Dies schließt Vorschläge zur Optimierung der Aufbau- und Ablauforganisation ein.

- Sofortprogramme zur Umsatzstabilisierung/-steigerung

Den Umsatz in der Krise zu halten ist eine der größten Herausforderungen, vor die sich Unternehmen in Liquiditätsschwierigkeiten gestellt sehen. Lieferanten und Kunden dürfen nicht verunsichert werden, wenn die Basis des Erfolges erhalten und im zweiten Schritt ausgebaut werden soll.

- Strategische Neuausrichtung der Geschäftsbereiche

Eine Krise beinhaltet immer auch die Chance für eine Neubewertung und Neuausrichtung der Geschäftsbereiche. Diese Chancen sollten konsequent genutzt werden. Ob Vertriebs- oder Personalstruktur, einzelne Produkte oder ganze Geschäftsbereiche - es darf keine „heiligen Kühe“ geben, wenn das Unternehmen einer Analyse zur Neuausrichtung unterzogen wird. Oft ist eine Neuausrichtung der Strategie für potentielle Investoren die Voraussetzung für ein Investment.

- Risikomanagement

Ein solides und vorausschauendes Risikomanagement im Unternehmen wird gerade von Kreditinstituten sehr positiv bewertet und ist für die langfristige Sicherung der erreichten Ergebnisse eines Turnarounds unabdingbare Voraussetzung. Die concom installiert ein genau an das Unternehmen, seine Situation und seine Möglichkeiten angepasstes Risikomanagement.

Die concom versteht sich im gesamten Sanierungsverfahren als Partner des Unternehmens und des finanzierenden Kreditinstitutes; denn nur ein partnerschaftliches Miteinander aller Beteiligten schafft die Möglichkeiten einer Sanierung und mündet in einer Winwin-Situation, von der alle profitieren.



concom Beteiligungsverwaltung

Die kaufmännische und buchhalterische Verwaltung umfangreicher Beteiligungsportfolios erfordert einen hohen Aufwand an kompetenten Ressourcen. Gleichzeitig lenken diese reinen Verwaltungstätigkeiten von den für den wirtschaftlichen Erfolg relevanten Aspekten der Beteiligungen ab.

Die concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH stellt mit der concom Beteiligungsverwaltung ein umfassendes Dienstleistungspaket zur Verfügung, das alle kaufmännischen und buchhalterischen Aufgaben im Zusammenhang mit Beteiligungen zu wirtschaftlich attraktiven Konditionen bietet.

Die Leistungen der concom umfassen:

1. Die kaufmännische und buchhalterische Betreuung, inklusive der Abwicklung des laufenden Zahlungsverkehrs und alle buchhalterischen Arbeiten.

Hierzu gehören:

- Überprüfung und Verwaltung des Rechnungsein- und -ausganges anhand elektronischer Rechnungsbücher,
- Verwaltung des Bankkontenbestandes,
- Überwachung des laufenden Zahlungsverkehrs,
- Aufbau entsprechender Kosten- und Budgetrechnungen,
- Erstellen, Prüfen und Versand von Darlehensverträgen und Zinsabrechnungen,
- Korrespondenz mit Kreditinstituten,
- Korrespondenz mit Schuldern und Gläubigern,
- Laufende Buchhaltung,

- Führen von Anlagespiegeln,
- Forderungsverwaltung sowie Überwachung des Ausgleichs der Ansprüche von Kreditoren,
- Abstimmung der Verrechnungs- und Darlehenskonten,
- Vorbereitende Jahresabschlussarbeiten,

2. Die Kommunikation mit Gesellschaftern, Behörden und Institutionen.

Hierzu gehören:

- der gesamte Schriftverkehr mit Gesellschaftern
- der Umgang mit Behörden
- die Kontaktpflege zu den verschiedensten Institutionen wie etwa Banken oder Notaren

3. Unterstützung der steuerrechtlichen Betreuung in Zusammenarbeit mit einer Kanzlei bzw. dem „Haussteuerberater“ des Kunden. So kann die concom unterstützend tätig werden bei der:

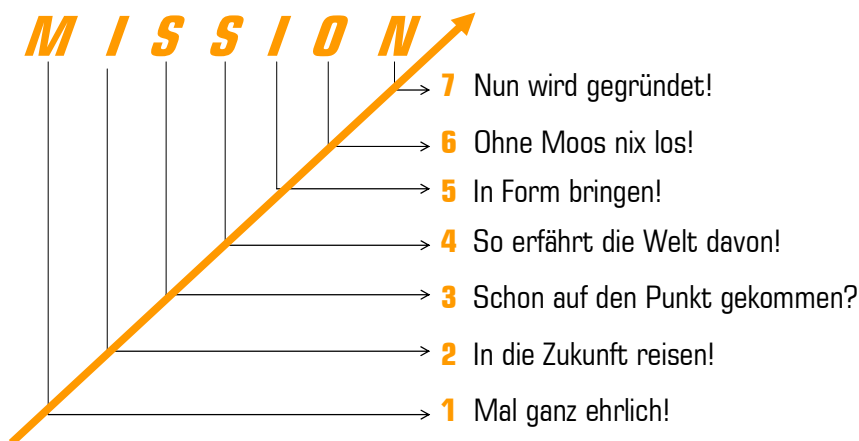
- Erstellung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen
- Erläuterung von Bilanzen gegenüber Dritten, insbesondere Kreditinstituten
- Korrespondenz mit Finanzämtern
- Begleitung von Betriebsprüfungen
- Prüfung von Steuerbescheiden
- Veranlassung der fristgerechten Zahlung von Steuern
- Überwachung von Steuererstattungen
- Erfassung steuerlicher Ergebnisverteilung auf Gesellschafter

4. Systematische Organisation einer Vielzahl von Daten mit der concom-eigenen Beteiligungsdatenbank und Dokumentenmanagementsystem.

Es sind Angaben zur Beteiligungsgesellschaft, wie z. B. zur Gesellschaftsform, den Gesellschaftern, deren Einlagen, der Eintragung ins Handelsregister usw. zu erfassen und ständig zu aktualisieren. Jederzeit aktuelle Statusberichte oder spezielle Einzelanfragen sind abrufbar. Je nach Anforderung der Kunden werden bestimmte Grundausswertungen, z. B. Quartalsberichte erstellt. Des Weiteren vermittelt die Datenbank einen Überblick über die Historie der Gesellschaft.

Mittels eines Dokumentenmanagementsystems werden alle Unterlagen, die für eine Beteiligung relevant sind, elektronisch archiviert und zur ständigen Verfügung gehalten. Gesellschaftsverträge und –beschlüsse, Handelsregisterauszüge, Darlehensverträge oder Geschäftsbriefe sind so jederzeit einsehbar.





Speziell auf den Bedarf von Existenzgründern vor und während der Gründungsphase hat die concom ihr neues Dienstleistungsangebot **MISSION** hin entwickelt.

Bewährte Elemente der klassischen Unternehmensberatung werden hier mit innovativen Coachingtechniken kombiniert, um die Gründer in jeder Phase optimal zu beraten und zu unterstützen.

- Ist die Gründung eines eigenen Unternehmens wirklich das Richtige für mich?
- Ich habe eine Geschäftsidee – und nun?
- Wie gut ist mein Businessplan?
- Wie setze ich meinen Businessplan um? Welchen Schritt gehe ich zuerst?

Die Liste Ihrer Fragen lässt sich beliebig fortsetzen, Antworten gibt es hier.

MISSION ist ein Programm, das wir speziell auf die Bedürfnisse von Existenzgründern hin entwickelt haben.

MISSION ist ergebnisorientiert. Jeder Schritt, den wir gemeinsam gehen, hat ein klar definiertes

Ziel, und führt Sie zu einer erfolgreichen Gründung.

MISSION hilft Gründern, zu klaren und überzeugenden Konzepten zu kommen, Chancen und Risiken sicher einzuschätzen, und ihre Möglichkeiten optimal zu nutzen.

MISSION ist kostengünstig, denn wir setzen auf die aktive Mitarbeit der Gründer. Dies spart nicht nur Geld, sondern ermöglicht auch einen nachhaltigen Knowhow-Transfer.

MISSION ist modular aufgebaut und kann je nach den Voraussetzungen des Gründers oder nach dem Stand seines Gründungsvorhabens individuell zusammengestellt und gebucht werden.

Finanzielle Transparenz ist dabei höchstes Gebot. Das heißt, dass Sie in jeder Phase der Beratung genau wissen, wie viel und wofür Sie bezahlen.

Am Beginn steht immer ein kostenfreies Erstgespräch, in dem geklärt wird, ob wir gemeinsam auf **MISSION** gehen, was die Ziele sind, und was es kosten wird. Berichten Sie uns, in welcher Situation Sie sich gerade befinden und wir entwickeln mit Ihnen Wege und Möglichkeiten.

Sie können wählen, ob Sie ein Modul, mehrere oder alle buchen möchten.

Zusätzlich haben wir sinnvolle, kostengünstige Pakete geschnürt, die sich in der Praxis bereits bewährt haben.

MISSION verbindet die Erfahrung der concom Unternehmensberatung mit der Dynamik eines jungen, engagierten Teams. Wir sind u.a. als Juroren und Coaches im Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg tätig. Im Rahmen dieser Tätigkeit bewerten wir Businesspläne, stehen als individuelle Coaches zur Verfügung und führen zahlreiche persönliche Gespräche mit Existenzgründern. Aufgrund dieser Erfahrungen haben wir die **MISSION** ins Leben gerufen.

Und so gehen wir gemeinsam vor:

Mal ganz ehrlich!

Nicht jeder, der eine Geschäftsidee hat, ist schon ein Unternehmer, und der Plan „erst mal gründen, dann mal sehen“ führt meistens in die Irre.

Vor jeder Gründung sollte eine ehrliche Bestandsaufnahme stehen:

- Was sind meine Ziele?
- Wie stark ist meine Geschäftsidee?

- Welche Voraussetzungen, Fähigkeiten und Kenntnisse benötige ich für den Erfolg und was davon bringe ich mit?

Im ersten Modul unserer **MISSION** erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen die Antworten auf diese und andere Fragen. Am Ende dieses Coachingprozesses können Sie sichere, fundierte Entscheidungen treffen, und Ihre Pläne haben sich konkretisiert.

I n die Zukunft schauen!

Ihre Bank will wissen, wo Sie finanziell in einem, in zwei, und in drei Jahren stehen, und Sie selbst sollten sich auch dafür interessieren. Sicher gibt es viele Unbekannte, aber ein guter Businessplan ist ein brauchbarer Ausblick in die Zukunft, eine Art Fahrplan für die Entwicklung Ihres Unternehmens. Bei der Erstellung des Businessplans stehen nicht Wünsche, sondern Fakten im Vordergrund.

Wir sagen Ihnen, worauf es bei einem soliden Plan ankommt, stellen die richtigen Fragen und erarbeiten mit Ihnen einen Gründungsfahrplan, sowie einen Businessplan.

Schon auf den Punkt gekommen?

Stellen Sie sich vor, Sie haben zehn Minuten Zeit, Ihr Vorhaben und sich selbst einem Kreditgeber vorzustellen. Was sagen Sie über Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung, den Kundennutzen, das Marktpotential, die Wettbewerber, den Kapitalbedarf, und die Rentabilität des Ganzen?

Dies alles ist in Ihren Businessplan eingeflossen, gut, aber jetzt fassen Sie es so zusammen, dass Ihre Begeisterung auf einen unbeteiligten oder gar kritischen Zuhörer überspringt.

In diesem Modul geht es um das Profil Ihrer Unternehmung, um Fakten, Zahlen, und Visionen, und wie Sie Ihre Bank oder einen Investor überzeugen können.

S o erfährt die Welt davon!

Wo ist die Zielgruppe? Wer ist der Kunde? Was will er, was hat er von meinem Produkt, und wie erreiche ich ihn?

Ein gutes Produkt ist das Eine, aber ohne eine schlagkräftige Marketingstrategie bleiben Sie auch auf dem besten Produkt sitzen. Bereits in der Gründungsphase müssen Werbe- und PR-Maßnahmen geplant und budgetiert, Vertriebswege vorbereitet, und mögliche Hindernisse, wie z.B. die Konkurrenz, identifiziert werden.

MISSION hilft Ihnen, sich über die Chancen und Risiken des Verkaufens klar zu werden, und den Erfolg Ihres Marketings systematisch vorzubereiten.

I n Form bringen!

Gründen Sie alleine oder gemeinsam mit Partnern? Wem gehört was und wer haftet wofür? Rechtsform, Eigentumsverhältnisse, Gesellschafterstruktur, Haftungsrisiken, interne Organisation, Personalwesen, Standortfragen und zu Allem entsprechende Verträge – jetzt wird es wirklich ernst.

In dieser Phase der **MISSION** empfehlen wir Ihnen, welche Schritte wann und in welcher Reihenfolge zu gehen sind, und geben Ihnen je nach Bedarf die richtigen Ansprechpartner an die Hand.

O hne Moos nix los!

Die Finanzplanung steht, Marketingmaßnahmen sind geplant, die rechtlichen Rahmenbedingungen geklärt. Potentielle Kapitalgeber müssen nun gewonnen, eventuelle Fördermöglichkeiten erschlossen werden. Wie findet man Geldgeber? Ist eine Bank nur ein großer Computer, oder hat man es mit Menschen zu tun? Und wie spricht man diese Menschen am effektivsten an?

Sie haben bereits Alles vorbereitet, was Sie zum Start brauchen, jetzt geht es darum, Menschen zu gewinnen, die auf Sie und Ihre Idee setzen.

Nun wird gegründet!

Die Finanzierung steht, es kann losgehen. Plötzlich ist der Alltag da, und jeder noch so gute Plan muss an die Realität angepasst werden, ohne die Meilensteine aus den Augen zu verlieren. Wie messe ich den Erfolg? Wann muss ich welche Maßnahmen ergreifen, wenn es anders läuft als geplant?

Auch in dieser Phase begleitet Sie unser Programm **MISSION** - denn die ersten Schritte in der Praxis sind oft schwieriger als gedacht.

Über Fördermöglichkeiten der Beratung informieren wir Sie gerne im persönlichen Gespräch.



Über uns

Die concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH wurde im November 1999 von Herrn Hans Köning (Wirtschaftsprüfer und Steuerberater), der auf eine mehr als 15-jährige Erfahrung im Beratungsbereich zurückblicken kann, gegründet. Dies wird dokumentiert durch die Sozietät Köning Kärger Lauritzen (Nürnberg, Berlin, Halle), die seinen Namen trägt.

Die beiden Geschäftsführer Herr Christian Brockhausen und Herr Matthias Krampert verfügen über eine entsprechende Beratungserfahrung und verbinden diese mit langjähriger Praxis- und Managererfahrung, welche mit einer hohen Methodenkompetenz einhergeht.

Mit insgesamt 10 Beratern und Mitarbeitern, einem Netzwerk von ausgesuchten Spezialisten sowie erfahrenen Kooperationspartnern kann die concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH dem Kunden eine ganzheitliche Fachberatung bieten.

Referenzen

concom Unternehmensberatung - Erfahrung ist unser Kapital, Innovation unser Weg in die Zukunft.

In jedem Projekt arbeitet ein kleiner Stab hochspezialisierter Mitarbeiter direkt mit Ihnen zusammen. Daher schätzen unsere Kunden den daraus entstehenden Mix aus Branchenerfahrung und die Flexibilität, mit der wir uns neuen Herausforderungen stellen.

- Kreditinstitute (Organisationsberatung)
- Börsen (Organisationsberatung)
- Immobiliendienstleister (Strategien, Beteiligungsverwaltung, Organisationsberatung, Interimsmanagement)
- Handel und Handwerk (Restrukturierung, Sanierung, Verkauf, Organisationsberatung, Geschäftsprozessmanagement)
- Existenzgründer und junge Unternehmen (Businessplan, Coaching)

Standorte und Ansprechpartner

concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH

E-Mail: info@concom.info

Internet: www.concom.info

NÜRNBERG

Rollnerstr. 110 C
90408 Nürnberg

Ansprechpartner: Matthias Krampert
Dirk Möller

Matthias.Krampert@concom.info
Dirk.Moeller@concom.info

Telefon: + 49 (0) 911 93 55 34 - 0

Fax: + 49 (0) 911 93 55 34 - 34

BERLIN

Geisbergstr. 39
10777 Berlin

Ansprechpartner: Manuela Richmann
Anita Orłowsky

Manuela.Richmann@concom.info
Anita.Orłowsky@concom.info

Telefon: + 49 (0) 30 88 92 285 - 0

Fax: + 49 (0) 30 88 92 285 - 90

DÜSSELDORF

Maurenbrecher Straße 27
40239 Düsseldorf

Ansprechpartner: Christian Brockhausen

Christian.Brockhausen@concom.info

Telefon: +49 (0) 211 62 15 19 6

Fax: +49 (0) 211 62 15 19 7