

Unternehmensberatung: mit staatlicher Förderung den Unternehmenswert steigern

Für die Vermittlung von Fördergeldern ist ECK & OBERG mittlerweile in ganz Norddeutschland bekannt. Günstige Finanzierungen und die produkt- und bankenunabhängige, persönliche Beratung sind u. a. Gründe für die starke Entwicklung des Familienunternehmens. In jüngster Zeit kürten einige Bankpartner die Finanzexperten zum Premiumpartner. Insbesondere zeichnete die Investitionsbank ECK & OBERG als Exklusivpartner aus, da sie mit ihrem Fördervolumen pro Kopf sämtliche Banken in Schleswig-Holstein überholten.

Doch nicht nur Fördermittel für wohnwirtschaftliche Zwecke werden vermittelt, sondern auch Fördergelder für Unternehmensberatung – ein in letzter Zeit massiv ausgebauter Bereich des Unternehmens. Der Staat fördert ganz unterschiedliche Vorhaben. Beispielsweise können Existenzgründer Hilfe bei der Erstellung eines Business-Plans erhalten oder diesen ausgiebig prüfen lassen, bevor sie ihn bei der Bank einreichen. Weiterhin bekommen bereits bestehende Betriebe bei der Erweiterung ihres Unternehmens finanzielle Unterstützung

vom Staat. ECK & OBERG übernimmt die Beratung und leistet bei der Beantragung der liquiden Mittel professionelle Hilfe. Aufgrund ihrer guten Kontakte zu Förderinstitutionen und Banken finden die Finanzexperten von ECK & OBERG schnell einen geeigneten Finanzierungspartner für die jeweiligen Vorhaben der Kunden und suchen zudem gezielt nach Investoren.

Oft wird in Krisenzeiten Personal abgebaut, um Kosten zu senken. Das hilft zwar kurzfristig aus der Liquiditätskrise, ist aber langfristig keine Lösung. Denn sobald es dem Unternehmen besser geht, fallen zusätzliche Kosten für die Einstellung und Einarbeitung neuer Mitarbeiter an. ECK & OBERG dagegen setzt einen starken Fokus auf den Vertrieb und die Optimierung der Unternehmensprozesse. „Viele Unternehmer würden gern den Umsatz steigern, ihr Kundennetzwerk besser nutzen oder das Unternehmen erweitern. Eine professionelle Beratung öffnet dabei ganz neue Perspektiven“, erklärt Diplomkaufmann Markus Oberg CFEP die Vorteile für die Kunden. Zuerst sollte das Unternehmen prüfen, ob der Vertrieb optimale Ergebnisse erzielt, das Produkt gut positioniert ist oder Innovationen eingeführt

werden können. „Jeder Unternehmer sollte sich folgende Fragen stellen“, so Oberg. „Wie viele Stammkunden habe ich? Kaufen diese ausschließlich bei mir? Wie komme ich zu mehr Kunden? Wie kann ich Empfehlungsmarketing ausbauen?“ Durch Bilanzoptimierung, Risikomanagement und Stärkung des Vertriebs erreichen die Kunden mehr Liquidität, höhere Rendite, größere Transparenz und ein besseres Rating bei der Bank. „Wir entwickeln praxisnahe Konzepte und machen die Unternehmen fit. Dadurch erzielen unsere Kunden nachweisliche Wettbewerbsvorteile“, erklärt Oberg. Im Endeffekt maximiert ECK & OBERG durch die kompetente und gezielte Ausbesserung von Schwachstellen den Unternehmenswert. Selbst diese Beratung finanziert die EU den kleinen und mittelständischen Unternehmen bis zu 45 %. „Für fast alle Unternehmerbelange gibt es ein Fördermittel“, sagt Immobilienkaufmann Christian Eck. „Mann muss nur danach suchen.“