



Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) und ihre Kooperationspartner

Kontakt:

Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Holtkampstr. 8, 32257 Bünde

Frau Kleier: Telefon: 05223|13144

Telefax: 05223|13188



Herzlich willkommen in unserer interaktiven Präsentation!

Ihnen stehen zwei Alternativen zur Sichtung der Präsentation zur Verfügung:

1. Sie klicken durch die Präsentation oder
2. Sie nutzen die Hyperlinks (unterstrichene Wörter), um schneller an die für Sie wichtigen Informationen zu gelangen.

Wir wünschen Ihnen viel Freude mit unserer Präsentation!



Aufbau der Präsentation

- Das Team
- Unser Kern-Beratungssegmente-Rad
- Branchenexpertise und Gutachtertätigkeiten
- Übersicht unserer Vortragsthemen
- Übersicht unserer Seminare & Workshops
- Unsere Leitlinien
- Beschreibung und Experten unserer Kern-Beratungssegmente
- Profile unserer Kooperationspartner
- Praxisbeispiele
- Johannes Müller in der Presse
- Disclaimer



Das Team



Johannes
Bollingerfehr



Andrea
Câmen



Sevda
Dogan



Klaus-Uwe
Fischer



Joachim
Michael Ganz



Klaus
Gerkensteiner



Ralf
Golanowsky



Jürg
Haseloff



Jürgen
Heimes



Torsten
Hertel



Carmen
Hirschbach



Matthias
Jasinski



Carsten
Müller



Johannes
Müller



Claudia
Nüsse



Michael
Thomann



Volker
Welzel



Michael
Wolf

Unser Kern-Beratungssegmente-Rad





Unsere Branchenexpertise und Gutachtertätigkeiten

Branchenexpertise

- Bauinstallation
- Bau von Gebäuden
- Biogasanlagen
- Call Center
- Druck- und Mediovorstufe
- Energieversorgung
- Erbringung von Dienstleistungen
- Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie
- Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
- Großhandel
- Großhandel mit Holz
- Großhandel mit Möbeln
- Handel mit Kraftwagen
- Handel mit Kraftwagenteilen und -zubehör
- Handel von Druckerzeugnissen
- Handelsvermittlung von elektronischen und elektrotechnischen Erzeugnissen
- Herstellung von Druckerzeugnissen
- Herstellung von Holzwaren
- Herstellung von Kunststoffwaren
- Herstellung von Möbeln
- Herstellung von Nahrungsmitteln
- Hochbau
- Maschinenbau
- Metallerzeugung und –bearbeitung
- Schifffahrt
- Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften
- Windkraftanlagen

Gutachtertätigkeiten

- Maschinenbewertungen
- Produkte der Möbelindustrie
- gem. §7 Erneuerbare Energien Gesetz (EEG)
- Sanierungsgutachten nach IDW



Übersicht unserer Vortragsthemen

- Angemessenes Controlling für KMU
- Auswirkungen von Basel III auf das Kreditgeschäft
- Finanzkommunikation: innerbetriebliche Vorbereitungen für Verhandlungen mit Kapitalgebern
- Praktische Umsetzung von ordnungsgemäßer Planung nach GoP
- Existenzgründung: Gründungskonzept und Finanzplan
- Strategische Unternehmensplanung: vorausschauend planen + strategisch handeln = erfolgreich Unternehmen führen
- Was sind öffentliche Fördermittel?
- Turnaround Management (Rationalisierung) in KMU
- Unternehmensführung: im harten Wettbewerb bestehen
- Kostensenkung durch Lean Production, Lean Administration und Lean Management



Übersicht unserer Seminare & Workshops

- Guter Mittelstand: Erfolg ist kein Zufall
- Leistung muss sich lohnen - Leistungslohn
- Gesprächsführung in schwierigen Situationen
- Führen von Mitarbeitergesprächen
- Finanzkommunikation: effektives Training für erfolgreiche Bankgespräche
- Effizientes Selbst- und Zeitmanagement
- Die wichtigsten Schritte zu einer erfolgreichen Marketingstrategie
- Grundlagen Lean Production und 5S
- Einwandbehandlungen und Abschlusstechniken am Telefon
- Kommunikationspsychologie am Telefon und in Verkaufsgesprächen
- Qualitätsmanagement Seminare (Deutsche Gesellschaft für Qualität (DGQ) und Total Quality Management (TQM)
- Controlling Instrumente für KMU



Unsere Leitlinien I

1. Wir fordern höchste Beratungsqualität für unsere Mandanten ohne Kompromisse.
2. Wir wollen nachhaltigen und wirtschaftlichen Erfolg für unsere Mandanten und somit für unser Unternehmen.
3. Wir sind und bleiben unabhängig.
4. Wir pflegen ein partnerschaftliches Verhältnis, sowohl zu unseren Mandanten als auch zu unseren Partnern.
5. Wir sind respektvoll, freundlich, direkt, mit hohem persönlichen Engagement.
6. Wir sind für unsere Mandanten und unsere Partner ein fester und verlässlicher Partner, dem man vertrauen kann, und der immer Diskretion wahrt.



Unsere Leitlinien II

7. Wir fördern unsere Mitarbeiter und bilden auch uns selbst stets weiter.
8. Wir glauben an die Arbeit von Spezialisten und arbeiten nur mit Partnern zusammen, die sich den gleichen Grundsätzen wie wir verschrieben haben.
9. Wir arbeiten nach den Grundsätzen des BDU e.V., die die Basis unserer Beratung bilden.
10. Wir sind stolz auf unsere Arbeit, die Arbeit unserer Mitarbeiter und die Arbeit unserer Partner.



FINANZKOMMUNIKATION

Gezielte Finanzkommunikation bedeutet mehr als die Veröffentlichung guter Zahlen. Sie umfasst einen kontinuierlichen Meinungsbildungsprozess, bei dem Ihnen unsere jahrzehntelange Erfahrung auch in Führungspositionen von Finanzinstituten unschätzbare Dienste leistet. Wir wissen, welche Unterlagen die Banken für ihre Arbeit benötigen.

Unser Experte in der Finanzkommunikation:

Johannes Müller



FINANZIERUNG

Die richtige Auswahl der Finanzierungsinstrumente ist entscheidend dafür, wie Sie dem Wettbewerb gegenüberstehen. Denn mit den richtigen Investitionen können Sie der Konkurrenz immer einen Schritt voraus sein. Bei einer optimalen und manchmal auch innovativen Finanzierung können Sie investieren und gleichzeitig Ihre Liquidität für betriebliche Zwecke erhalten.

Unsere Experten in der Finanzierung:

Klaus Gerkensmeier

Carsten Müller

Klaus-Uwe Fischer



UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Die Steuerung von Unternehmen verstehen wir als gezielte Vorbereitung Ihres Unternehmens auf absehbare Herausforderungen, als rechtzeitiges Erkennen sich abzeichnender Chancen und Risiken. Wir erarbeiten mit Ihnen die notwendigen Maßnahmen, maßgeschneidert für Ihre ganz spezifische Situation. Individuelle Lösungen, mit denen Sie arbeiten können.

Unsere Experten in der Unternehmenssteuerung:

Joachim Michael Ganz

Ralf Golanowsky

Claudia Nüsse

Johannes Müller

Carsten Müller

Matthias Jasinski

Volker Welzel

Jürg Haseloff



MARKETING & VERTRIEB

Die richtige Strategie, um Ihre unternehmerischen Ziele zu erreichen, ist bei der Unternehmensplanung und -steuerung das A und O. Dazu kommt der Einsatz der richtigen Mittel und Methoden, die sowohl zeitgemäß als auch effizient sein müssen. Vertrieb funktioniert im Allgemeinen sobald der Weg „Lösung – Kunde“ gewonnen ist. Wir zeigen Ihnen den Aufbau von Vertriebsstrukturen sowie Optimierungsmöglichkeiten von Vertriebsprozessen und lenken gezielte Marketingaktivitäten.

Unsere Experten im Marketing & Vertrieb:

Andrea Câmen

Sevda Dogan

Volker Welzel



NACHFOLGEREGELUNG

Wir verstehen es als unsere Aufgabe, bei der Nachfolgeregelung auch die Optionen aufzuzeigen, die im Normalfall nicht sofort im Fokus der Überlegungen stehen. Wenn kein geeignetes Familienmitglied für die Nachfolge zur Verfügung steht, lohnt sich der Blick z. B. auf die Möglichkeit, neue Gesellschafter in das Unternehmen zu integrieren, Fusionen einzugehen oder einen geeigneten Käufer zu finden.

Unser Experten in der Nachfolgeregelung:

Klaus Gerkenmeier

Johannes Müller

Torsten Hertel



GUTACHTERTÄTIGKEITEN

Wenn wichtige Geschäftsvorfälle unklar erscheinen, kommen wir mit ins Spiel. Kompetente und langjährige Expertise in wirtschaftlichen Fragen macht uns zu einem verlässlichen Gutachter. Benötigen Gerichte oder Behörden Zusatzwissen sind wir oft Ansprechpartner. Neutrale Aussagen und die Fähigkeit, wirtschaftliche Sachverhalte objektiv zu beurteilen, sind unsere Stärke.

Unsere Experten für Gutachtertätigkeiten:

Joachim Michael Ganz

Johannes Müller



EXISTENZGRÜNDUNG

Auf eigenen Beinen stehen und für sein Tun und Handeln persönlich zu haften ist ein persönlich bedeutender Schritt, den wir seit vielen Jahren gern begleiten. Das Glück und die vielversprechenden Chancen werden oft von den Risiken überdeckt und es stellt sich die Frage, ob die Existenzgründung wirklich das Richtige ist. Einem individuellen Unternehmensplan mit festgelegten Zielen folgen zielstrebige Umsetzungswege. Von der Wahl der Rechtsform bis hin zum individuellen Finanzierungsplan sind wir Ihr erster Ansprechpartner.

Unsere Experten für Existenzgründung:

Klaus Gerkensmeier

Carsten Müller

Klaus-Uwe Fischer



SEMINARE & COACHING

Zu unserem Weiterbildungsangebot zählen themenbezogene Seminare und Workshops, Impulstrainings mit anschließenden Einzel-Coachings, Führungskräfte Coachings sowie mehrtägige Teamkonferenzen, die speziell auf die Situation unserer Mandanten zugeschnitten sind. Uns ist es wichtig, dass Sie und Ihre Mitarbeiter bestens informiert und auf Ihre Aufgaben vorbereitet sind – und dies alles aus einer Hand.

Unsere Experten für Seminare & Coaching:

Jürgen Heimes

Carmen Hirschbach

Johannes Bollingerfehr

Jürg Haseloff

Michael Wolf

Michael Thomann



BERATUNGSZUSCHÜSSE

Staatliche Bezuschussungen können Ihnen unerwartete Unterstützung bringen. Mit unserem langjährigen Know-how unterstützen wir Sie professionell bei der Beantragung von Zuschüssen und erleichtern Ihnen den ersten Schritt der Kontaktaufnahme.



Johannes Bollingerfehr



Ausbildung & Beruf:

- seit 2008: Inhaber der JC – Training
- 2006: Kompetenzentwicklung in den Bereichen der systematischen Organisations- und Personalentwicklung
- Vorher: Zusatzausbildung zum Finanzwirt (CoB), Studium der Elektrotechnik (FH)

Beratungsschwerpunkte:

- Systematische Beratung / Coach
- Konfliktmanagement
- Kommunikationsmanagement
- Führungskompetenz

Leitgedanke:

„Achtsamkeit und Wertschätzung sind Ausdruck unserer inneren Haltung“



Andrea Cămen



Ausbildung & Beruf:

- seit 2014: selbstständige Spezialistin für Kommunikation und Marketing
- Dozentin für Marketing, Fachhochschule Südwestfalen, Soest
- 2012 - 2014 Managerin Marktkommunikation Industrie, WAGO Kontakttechnik, Minden
- 2002 - 2011 Leiterin Unternehmenskommunikation, Pressesprecherin ALSO Deutschland, Soest
- 1996 - 2002 Veranstaltungsmanagerin EXPO2000, Hannover
- 1991 - 1996 Produktmanagerin Marketing, VORWERK Teppichwerke, Hameln
- Diplom-Kauffrau

Beratungsschwerpunkte:

- strategische Kommunikation
- Veränderungskommunikation
- externe und interne Kommunikation

Leitgedanke:

„Geht nicht - gibt's nicht.“



Sevda Dogan



Ausbildung & Beruf:

- Seit 2004: selbstständige Tätigkeit mit einer Vertriebsagentur
Focus: Optimierung des Vertriebsprozesses durch
Telefonmarketing.
Ziel: Kundengewinnung, -bindung und -rückgewinnung (B2B)
- 2003: Modulare Qualifizierung und Weiterbildung Management Trainee
- 2001 - 2002: Praxiserfahrung als Unternehmensangestellte
- Abschluss 2000: Studium Magistra Artium (M. A.) an der Universität-Gesamthochschule Paderborn

Beratungsschwerpunkte:

- Vertrieb
- Telefonmarketing
- Marketingaktionen
- Adressmanagement mit Markt- und Zielgruppenanalyse

Leitgedanke:

„Ihr Erfolg ist unser Ziel.“



Klaus-Uwe Fischer

Ausbildung & Beruf:

- Seit 2017 selbständig
- ab 2010 Vorstandsmitglied einer Volksbank
- ab 1993 Führungsfunktionen in Volksbanken
- 1991-1993 Verbund-Traineeprogramm DG-Bank
- 1985-1990 Studium Betriebswirtschaftslehre
- 1983-1985 Ausbildung zum Bankkaufmann

Beratungsschwerpunkte:

- Existenzgründung
- Unternehmensfinanzierung
- Finanzkommunikation



Joachim Michael Ganz



Ausbildung & Beruf:

- Seit 1990: selbstständig als Unternehmensberater und Sachverständiger
- 1987 - 1990: Unternehmensberater im Angestelltenverhältnis
- 1977 - 1987: diverse leitende Tätigkeiten in verschiedenen Industrieunternehmen
- 1973 - 1977: Studium zum Diplom-Ingenieur (FH)

Beratungsschwerpunkte:

- Analyse und Optimierung von Aufbau- und Ablauforganisation (Produktionsoptimierung)
- Durchführung von Arbeits- und Zeitstudien (REFA)
- Entwicklung und Umsetzung von Sanierungskonzepten
- Interimsmanagement für den technischen Bereich
- Gutachten für Maschinenbewertungen sowie Produkte aus der Möbelindustrie (incl. Innenausbau)

Leitgedanke:

„Ganzheitliche Konzepte mit praxisnahen Lösungen.“



Klaus Gerkensmeier

Ausbildung & Beruf:

- Seit 1998: selbstständig als Unternehmensberater
- 1978 - 1998: diverse Funktionen in der Sparkassenorganisation mit Schwerpunkt Kreditgeschäft
- Studium zum Sparkassenbetriebswirt (FH)

Beratungsschwerpunkte:

- Finanzkommunikation zwischen Unternehmen und Kreditinstituten
- Unternehmen in der Gründung, in der Festigung und im Wachstum
- Betriebsmittelfinanzierung

Leitgedanke:

„Klein aber fein durch intensive Betreuung.“



Ralf Golanowsky

Ausbildung & Beruf:

- Seit 2013: selbstständig als Unternehmensberater
- 2011 - 2013: Head of Program Office & Organizational Development
- 2002 - 2011: Bereichsleiter Unternehmensberatung
- bis 2002: div. leitende Tätigkeiten in verschiedenen Industrieunternehmen

Beratungsschwerpunkte:

- Restrukturierung von Aufbau- und Ablauforganisationen
- Qualitätsmanagement
- Geschäftsprozessmanagement
- Projektmanagement
- Ressourcenkostenrechnung (RKR®)

Leitgedanke:

„Vertrauen ist die beste Basis für Veränderungen.“



Jürg Haseloff



Ausbildung & Beruf:

- Seit 06/2011 freiberuflicher Interimsmanager, Personal-/Organisationsentwickler
- Tätig bei E.ON Business Services, iQube AG, Deutsche Post AG, CDU-Mittelstandsvereinigung
- 2011 - 2014 Berufsbegleitendes Studium Arbeits- und Organisationspsychologie an der Schumpeter School of Business and Economics der Bergischen Universität Wuppertal; Abschluss: M.A. Arbeits- und Organisationspsychologie
- 1979 - 1986 Studium Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln; Abschluss: Dipl.-Kfm.

Beratungsschwerpunkte:

- Hochgradig IT-gestützte Geschäftsprozesse Auftrag bis Zahlung im Dienstleistungssektor
- Application Lifecycle Management und IT Service Management
- Organisationsentwicklung (Aufbauorganisation und Prozess-Management)
- Einkauf, In-und Outsourcing /Offshoring von IT Dienstleistungen



Jürgen Heimes



Ausbildung & Beruf:

- Seit 1999 Praxiserfahrungen in Beratung, Coaching und Mediation
- Zahlreiche psychologische Aus- und Weiterbildungen
- Juristische Ausbildung (beide Staatsexamina mit Prädikat)
- Wissenschaftliche Tätigkeit
- Seit 1993 Dozent und Trainertätigkeit, seit 2003 Lehrtrainer für Wirtschaftsmediation
- Lehraufträge und Kooperationen u.a. mit der Universität Bielefeld, der Ruhr-Universität Bochum und der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
- Als Berater zertifiziert in verschiedenen Förderprogrammen des Bundes und der Länder

Beratungsschwerpunkte:

- Betriebliches Konfliktmanagement und Wirtschaftsmediation
- Teambildung und Teamentwicklung
- Systemische Organisationsberatung
- Gestaltung von Changeprozessen unter Einbeziehung der Mitarbeitenden
- Beratung zu Selbst- und Zeitmanagement, Burnout-Prophylaxe, Stressbewältigung, Work-Life-Balance

Leitgedanke:

„Gemeinsam neue Wege gehen“



Torsten Hertel



Ausbildung & Beruf:

- Seit 2006: diverse nationale und internationale Arbeitseinsätze als selbstständiger Interimsmanager
- 1999-2005: angestellter Unternehmensberater
- 1995-1999: Studium zum Diplom-Betriebswirt (FH), Niederlande

Beratungsschwerpunkte:

- Interimsmanagement
- Controlling
- SAP

Leitgedanke:

„Wissen was ist.“



Carmen Hirschbach



Ausbildung & Beruf:

- Seit 2009: Beraterin für Personalentwicklung KMU
- 2006-2009: Beraterin und Projektleiterin in einem mittelständischen Unternehmen
- 2001-2006: Selbstständige Trainerin und Beraterin im Bereich Personalentwicklung
- 1996-2001: Mitarbeiterin einer Unternehmensberatung
- Lehraufträge an der Hochschule und Universität Bremen
- Aufbau und Leitung einer kommunalen Beratungsstelle
- Studium der Psychologie, Schwerpunkt Arbeits- und Organisationspsychologie an der Universität Bremen

Beratungsschwerpunkte:

- Personalentwicklung für KMU (Klein- und Mittelständische Unternehmen)
- Employability - Beschäftigungsfähigkeit von Mitarbeitern in KMU
- Arbeitgeberattraktivität
- Moderation und Begleitung von Veränderungsprozessen
- Führungskräfteentwicklung, Teamentwicklung
- Moderation von Großgruppenkonferenzen

Leitgedanke:

„ In Veränderungsprozessen ist ohne die Anderen alles nichts.“



Carsten Müller



Ausbildung & Beruf:

- Seit 2014 selbständiger Unternehmensberater im Hause der Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)
- Über 20 Jahre im Bankgeschäft tätig, davon 12 Jahre als Bereichsleiter in diversen Kreditinstituten mit der Verantwortung für die Bereiche Unternehmenssteuerung, Risikomanagement und das Firmenkundenkreditgeschäft
- Dozent im Bankfachwirtstudium der Frankfurt School of Finance and Management im Fach Bankbetriebswirtschaft

Beratungsschwerpunkte:

- Finanzkommunikation
- Unternehmenssteuerung



Johannes Müller



Ausbildung & Beruf:

- Seit 1996: selbstständig als Unternehmensberater
(seit 2006: zertifizierter Berater CMC/BDU)
- 1976 - 1995: diverse Führungsaufgaben bei verschiedenen Sparkassen
- Studium zum Sparkassenbetriebswirt (FH)

Beratungsschwerpunkte:

- Finanzkommunikation zwischen Unternehmen und Kreditinstituten
- Unternehmensfinanzierung
- Unternehmensführung und Kontrolle
- Unternehmen in der Krise

Leitgedanke:

„ Wir kümmern uns.“



Claudia Nüsse



Ausbildung & Beruf:

- Seit 2005: Selbständig als Beraterin im Bereich Controlling, Prozesse und ERP-Software
- 1999 - 2004: Leitende Funktion im Rechnungswesen / Controlling in mittelständischen produzierenden Unternehmen
- 1995 - 1999: Prüfungs- und Steuerberaterassistentin
Vor 1995: Diplom Kauffrau (FH)

Beratungsschwerpunkte:

- Auswahl und optimierter Einsatz von ERP-Software u.a. Navision, ProAlpha, CD 2000, Projekt, PASST
- Istaufnahme und Verbesserung der betrieblichen Prozesse u.a. im Bereich Fibu, Controlling, Auftragsabwicklung, Einkauf, Fertigungssteuerung, Logistik
Vor- und Nachkalkulation
- DB-Rechnung Produkte, Kunden etc.



Michael Thomann

Ausbildung & Beruf:

- Seit 2006 selbstständig
- gelernter Winzer
- BWL, Fachhochschule Nürtingen
- Kommunikationswissenschaft M.A., Universität Münster
- Zertifizierter Business Coach, European Business School (EBS), Oestrich-Winkel
- Zu seinen Stationen gehörten vor der Selbstständigkeit unter anderem die DaimlerChrysler AG, die ECC Kohtes Klewes GmbH (heute Ketchum Pleon), die BBDO Consulting GmbH (heute Batten & Company) sowie die Bertelsmann Stiftung.

Beratungsschwerpunkte:

- hochwertiges Headhunting, fast ausschließlich über die telefonische Direktansprache
- Coaching
- Consulting
- Outplacement

Leitgedanke:

„ Alle sagten, das geht nicht. Dann kam einer, der wusste das nicht, und hat's gemacht.“



Volker Welzel



Ausbildung & Beruf:

- Seit 1992: Interimsmanagement und Unternehmensberatung
- Seit 1992 bis 2013: Führungspositionen in der ostwestfälischen Wirtschaft
- Studium Wirtschaftswissenschaften (Dipl.-Kfm. Universität)
- Ausbildung zum Industriekaufmann

Beratungsschwerpunkte:

- Unternehmensführung
- Restrukturierung und Prozessoptimierung
- Vertriebsstrukturierung
- Aufbau neuer Geschäftsfelder, bzw. neuer Märkte

Leitgedanke:

„Geht nicht, gibt es nicht“



Michael Wolf



Ausbildung & Beruf:

- Seit 2014: selbstständiger Unternehmensberater
- Bis 2014 leitende Funktionen in der Softwareentwicklung in unterschiedlichen Unternehmen

Beratungsschwerpunkte:

- Informationssicherheit und Informationssicherheits-Managementprozesse (ISMS) nach dem Standard des BSI IT-Grundschutz
- Durchführung von Informationssicherheits-Audits für IT-Infrastruktur, Anwendungen und Web-Auftritte
- Durchführung von Penetrationstests
- Bereitstellung des Security-Scouts, eine Appliance für den automatisierten 24x7 Penetrationstest (Eigenentwicklung)
- Projektmanagement
- Schulungen

Leitgedanke:

„IT gewinnt“



Übersicht der Praxisbeispiele (auszugsweise) - I

1. Einführung eines Forderungsmanagementsystems
2. Businessplan: Vorbereitung von Finanzierungen
3. Prozessabbildung im Neukreditgeschäft
4. Monatliches Reporting
5. Messung der monatlichen Produktivität bei langfristiger Fertigung
6. Gestaltung und Optimierung von Arbeits- und Geschäftsprozessen
7. Prozess- und Energieberatung
8. Finanzkommunikation
9. Ideale Größe eines Handwerksbetriebes
10. Exportmanagement
11. Auswahl und Einführung einer neuen ERP-Software
12. Analyse der Abläufe in der Administration
13. Portfolio des Prozess- und Qualitätsmanagements
14. Projektmanagement



Übersicht der Praxisbeispiele (auszugsweise) - II

15. Einführung eines Managementsystems
16. Existenzgründung im Bereich elektronische Unterhaltungstechnik
17. Erwerb eines weiteren Unternehmens in der Festigungsphase
18. Unternehmensnachfolge
19. Sanierungs- und Nachfolgeberatung
20. Gutachtenerstellung
21. Sanierungsgutachten
22. Interimsmanagement
23. Krisenberatung in der Gebäudereinigung
24. Sanierung eines Möbelhandelsunternehmens
25. Teambuilding
26. Trainieren von Mitarbeitern
27. Führen von Mitarbeitergesprächen
28. Beratung von Windenergie Anlagen

Johannes Müller in der Presse

**Radar für Frühwarnsysteme
öffnet Unternehmern die Augen**

Da mittelständige Unternehmen in 2016 bereits sich auf dem Umkehrkurs befinden, ist es für sie von entscheidender Bedeutung, sich frühzeitig auf mögliche Ausfallrisiken vorzubereiten. Ein solches Frühwarnsystem ist ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Ein solches Frühwarnsystem ist ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Ein solches Frühwarnsystem ist ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie.

**Oder: Warum eine effiziente
Finanzkommunikation Sinn macht.**

„Man kann nicht nicht kommunizieren.“ (Paul Watzlawick)
Berater Johannes Müller: „Um detailliert über ihre Finanzlage Auskunft geben zu können, müssen Firmen oftmals bereits bei ihrer Buchhaltung ansetzen.“

**Kein Stress im
Aufschwung**
Berater entwickelt Test für Unternehmen



**Finanzkommunikation ist wichtig
für mittelständische
Unternehmen**

Offenheit siegt

Eine aktive Finanzkommunikation sorgt für Vertrauen bei den Banken

DER STELLENWERT DER OFFENTLICHKEITSARBEIT IM FINANZBEREICH DER MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN WIRD KÜNFTIG STEIGEN. DA SICH SOWOHL DER KAPITALMARKT VERSTÄRKT FÜR DEN MITTELSTAND OFFNE UND SICH DIE FINANZMÄRKTE GERANDELT HATTEN.

**Damit aus der Kommunikationsklemme keine
Finanzklemme wird**

Forderungsmanagement als
Bestandteil des Risikomanagements

RECHT UND FINANZEN

Kein Grund zum Aufatmen

Trendwende bei der Unternehmensfinanzierung erkennbar

Mittelstand geht in die Offensive

Mit Checkliste und Leitfaden: Wie Unternehmen alle Herausforderungen meistern – Infoabend in der Sparkasse

Schönfärben bis an die Schmerzgrenze

In der Kommunikation mit Kapitalgebern läuft vieles verkehrt. Manche Unternehmer schätzen sich falsch ein, andere schlampfen mit Zahlen, viele aber schönen Tatsachen auch bewusst - und vergeblich, von Friederike Krieger

**Subventionen
als Lockmittel**

Einige Berater kassieren ab



Bisontec: Die Firma praktiziert offene Finanzkommunikation seit sieben Jahren.

Management by Kontostand

Fälliges Mezzanine-Kapital fordert individuelle Lösungen

Erfolg ist kein Zufall!
Gemeinsam mit dem Check „Guter Mittelstand“ der Offensive Mittelstand bringen wir Sie und Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs.



Disclaimer

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) ist Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e. V. Sie verpflichtet sich damit zur Einhaltung der Berufsgrundsätze des BDU, die unter folgendem Link abrufbar sind:

<http://www.bdu.de/media/3767/berufsgrundsaeetze.pdf>

Der BDU bietet Klienten von Mitgliedern eine außergerichtliche Streitschlichtung an. Bei Meinungsverschiedenheiten zwischen einem BDU-Mitglied und seinem Auftraggeber besteht auf Antrag die Möglichkeit, den BDU-Ehrenrat zu kontaktieren (E-Mail: info@bdu.de (Stichwort „Ehrenrat“)). Der Ehrenrat ist nicht verpflichtet, einen Antrag aufzugreifen.



Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!



Kontakt:

Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Holtkampstr. 8, 32257 Bünde

Frau Kleier: Telefon: 05223|13144

Telefax: 05223|13188