



INTERCOP & PARTNER CONSULT
Unternehmensberatung



Maßgenaue, umsetzungsorientierte Problemlösungen für den Mittelstand



Philosophie

Beraterprofil

IPC-Leistungspaket

- **Einkaufs- und Marketing-Gemeinschaften, Verbände, Vereine**
- **Franchise-System**
- **Eigenmarken**
- **Pre-Rating**
- **Unternehmensstrategien**
- **Vertrieb/Marketing**
- **Business-Development**
- **EDV**
- **Seminare**
- **Personalbeschaffung**
- **Interim-Management**

Kunden

Partner

Kontakt



Philosophie

Praxisbezug durch jahrelange Management-Erfahrung und eigenes unternehmerisches Handeln sind die Basis für eine effiziente Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Hier sehen wir unseren Ansatz, um für mittelständische Unternehmen rasch, umfassend und kostenbewußt geeignete Problemlösungen anzubieten.

Diese erarbeiten wir in einem Kernteam, das bei Bedarf durch einen Stab ausgewählter Spezialisten ergänzt wird.

Immer werden Sie persönlich durch einen unserer Senior-Consultants betreut, vom Anfang eines Projektes bis zum erfolgreichen Abschluß. Er steht Ihnen jederzeit als Gesprächspartner zur Verfügung.

Zu Beginn erarbeiten wir mit unseren Kunden einen ausführlichen Projektplan, aus dem jeder Einzelschritt klar erkennbar ist. Dadurch können alle Beteiligten jederzeit erkennen, an welchem Punkt das Projekt steht und welches die nächsten Schritte sind.

Unsere Problemlösungen sind daher von Anfang an *transparent* und *maßgenau*.

Wichtig ist uns, daß uns unsere Kunden als Partner sehen. Denn nur mit diesem Vertrauen ausgestattet, können wir die hohe Qualität und den Erfolg der gemeinsamen Arbeit sichern.

Ebenso wichtig ist uns auch, daß wir konsequent *umsetzungsorientiert* arbeiten. Viele Projekte in mittelständischen Unternehmen, ob national oder international ausgerichtet, haben uns immer wieder gezeigt, daß wir an diesem Punkt richtig aufgestellt sind.

Mäßgenaue

Umsetzungsorientierte

Problemlösungen

für den

Mittelstand

Beraterprofile



INTERCOP & PARTNER CONSULT wurde 1998 von

Diplom-Volkswirt Gerd Kolbecher

in Essen gegründet.

Seine wichtigsten beruflichen Stationen führten ihn nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Köln über den Einzelhandel, die mittelständische Industrie, den Großhandel und zuletzt zu einer marktführenden Einkaufsgruppe.

In leitender Funktion des Einzelhandels lag der Schwerpunkt der Aufgabenstellungen in den Bereichen Finanzen / Controlling / EDV / Betriebsvergleich und Unternehmensberatung. In der mittelständischen Industrie stand die Geschäftsleitungsverantwortung für komplette Produktionseinheiten einschließlich Marketing/Vertrieb im Vordergrund.

Zuletzt umfaßte der Verantwortungsbereich die Alleingeschäftsführung für eine europäisch ausgerichtete Handelsgruppe mit einem Umsatzvolumen von mehr als einer halben Mrd. Euro. Dozent an der Akademie deutscher Genossenschaften, Montabaur.



Im Jahre 2000 wurde

Norbert Stiller, Industriekaufmann

Partner bei Intercop & Partner Consult.

Seine Berufslaufbahn führte ihn schwerpunktmäßig durch die pharmazeutische Industrie. Dort sammelte er auch Auslandserfahrung in leitenden Marketing und Vertriebsfunktionen. Seine Aufgabenschwerpunkte lagen im strategischen Management und Controlling mittlerer Unternehmenseinheiten. Außerdem sammelte er umfangreiche Erfahrungen im Bereich Business-Development und Mergers & Akquisition. Seine Führungsverantwortung reichte von der Produktbereichs- und kaufmännischen Leitung bis zum Vice President International Finance and Administration. Außerdem ist er Mitinhaber eines mittelständischen Unternehmens im Bereich Umweltdiagnostik und Gesundheit.

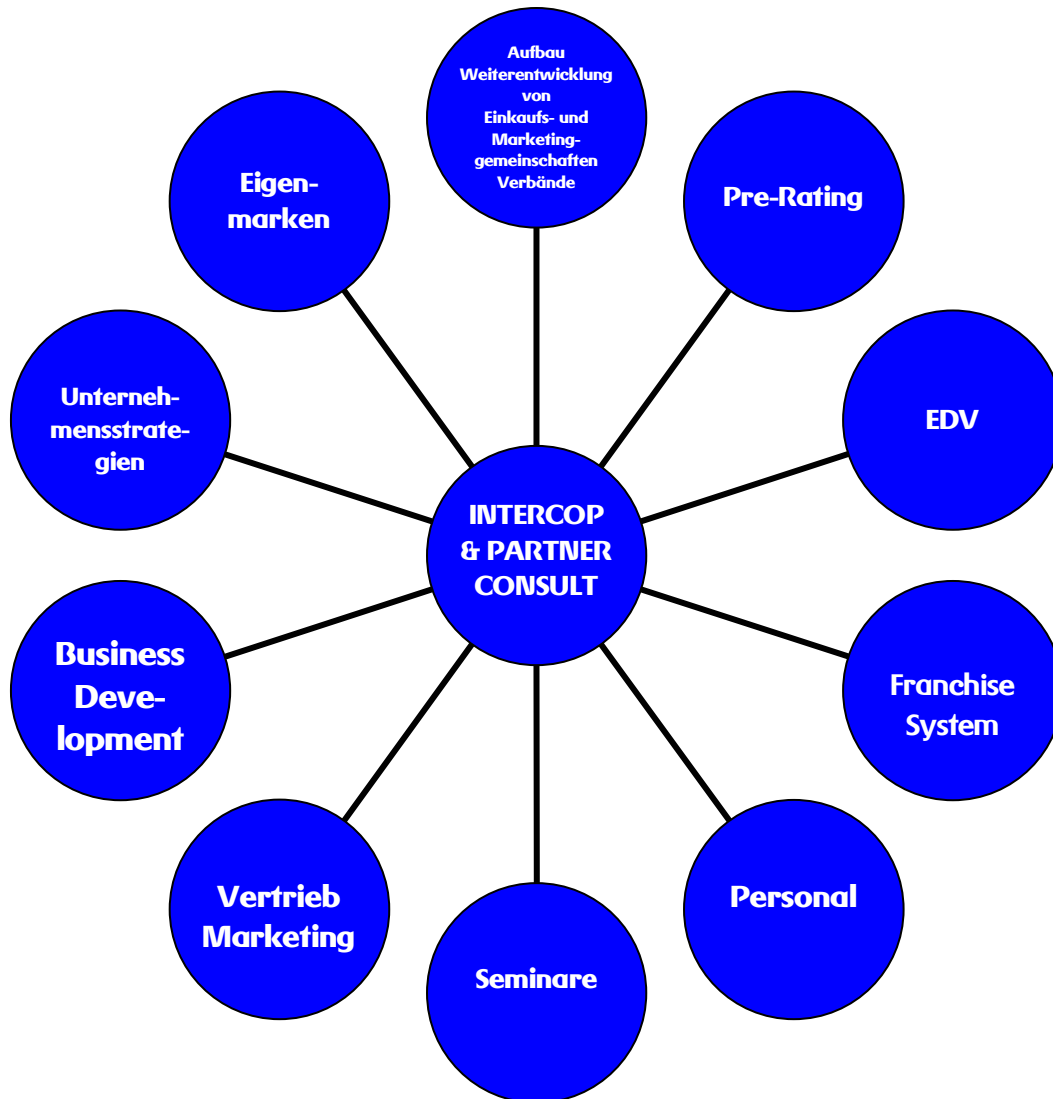


Im Jahre 2006 erweiterte

Andreas Geyer, Jurist

das Team als Partner bei Intercop & Partner Consult. Nach seiner juristischen Ausbildung mit Schwerpunkt Europarecht war er lange Jahre auf Geschäftsleitungsebene als selbständiger Berater tätig. Durch Aufgabenstellungen im Rahmen des Außenministeriums und Zusammenarbeit mit führenden deutschen Politikern verschaffte er sich umfassende Kenntnisse und Kontakte in EU-Organisationen und Mitgliedsstaaten und baute sie auch in sein Beratungsumfeld ein. Wenn es um innovative Förderprojekte mittelständischer Unternehmen ging, konnte er mit kreativen Lösungsansätzen ergänzende Fördermittel beschaffen. In den letzten Jahren standen verstärkt Marketingfragen und Kommunikationslösungen im Mittelpunkt seiner Arbeit.

IPC-Leistungspaket



Gründung, Aufbau, Weiterentwicklung von Einkaufs- und Marketinggemeinschaften Verbände, Vereine

Eine unserer Kernkompetenzen liegt im Aufbau und der Weiterentwicklung von Einkaufsgruppen und Marketinggemeinschaften, auch für Verbände. Wir unterstützen die zentrale Geschäftsführung sowie ihre Führungsgremien bei der Gestaltung eines zielgerichteten Dienstleistungsportfolios, das die Zusammenarbeit der Gruppe erfolgreich macht und den Zusammenhalt langfristig absichert.

Das Spektrum

- Zentrales Beschaffungsmanagement, auch auf Basis einer kostengünstigen Intranet-Lösung
- Zentralregulierung mit/ohne Delkredere
- Gruppenmarketing mit umfangreichem Werbe- und Kampagnenpaket
- EDV-Lösungen für Zentralen und Mitglieder
- Umfragekonzepte incl. Datenbanklösungen (z.B. Konjunkturbarometer, Mitgliederbefragung, Zufriedenheitsanalysen, Eigenmarkenprofile, Market-Research)
- Betriebsvergleich
- Erfahrungsaustauschgruppen-Management
- Aufbau von Konditions- und Bonus- und Rückvergütungssystemen
- Erarbeitung von Rahmenabkommen
- Entwicklung von Handels-/Kooperationsmarken
- Schulungskonzepte
- Fachmarktkonzepte
- Gruppen-Pre-Rating zu günstigen Pauschalkonditionen

Wir beraten und unterstützen auch Verbände und Vereine zu den Themen:

- Gründung, Satzung, Organisation
(vorübergehend können wir auch die Führung im Sinne des Interim-Management übernehmen)
- Entwicklung der CID, des Leitbildes und der Strategie
- Mitgliederservice
- Entwicklung des geeigneten Dienstleistungsportfolios bis hin zur gemeinsamen Beschaffung
- Marketing
- Finanzen

- Technische und organisatorische Gestaltung von Veranstaltungen, Hauptversammlungen
- Aufbau eines geeigneten Kommunikationssystems (Verbands-, Vereinszeitschrift, Printmedien, Internet-/Intranetplattform)
- Organisation von Umfragen, Zufriedenheitsanalysen, Konjunkturbarometer etc. (Mitglieder, Öffentlichkeit)
- Erstellung von Datenbankhintergrund für Telefonumfragen und Interviews incl. ausführlichen Reports.

Franchise-System

In vielen Fällen eignet sich ein Produkt- oder Dienstleistungsprogramm eines mittelständischen Unternehmens für den Vertrieb über ein Franchise-System, mit dem eine wesentlich schnellere Marktdurchdringung erreicht wird, als über eine eigene Vertriebsorganisation.

Interessierten Unternehmen bieten wir hierfür einen Kurz-Check an, ob Marktchancen bestehen, relevante Zielgruppen und erfolgversprechende Distributionskanäle auszumachen sind.

Trifft dies zu, verfügen wir über ein komplettes Baukastensystem mit allen notwendigen Elementen vom Franchisevertrag bis zum System-Handbuch. Dadurch wird eine Umsetzung in die jeweilige Branche in relativ kurzer Zeit und zu überschaubaren Kosten möglich.

Eigenmarken

Die Entwicklung von Eigen- oder Handelsmarken bzw. Kooperationsdachmarken besitzen im filialisierten Einzelhandel sowie in Verbundgruppen einen hohen Stellenwert. Dies ist im wesentlichen auf folgende Gründe zurückzuführen.

- Die Nichtvergleichbarkeit der Produkte kann den Ertrag deutlich steigern
- Das Preis-/Leistungsverhältnis erfährt eine nachhaltige Verbesserung
- Deutliche Abgrenzungsmöglichkeit der eigenen Produkte gegenüber dem Wettbewerb
- Reduktion der Herstellermacht
- Erhöhung der Einkaufsstättentreue der Kunden

- Ausbau der Corporate Identity

Wir vermitteln vor dem Hintergrund langjähriger Praxis und erfolgreicher Eigenmarkenführung, wie eine marktgerechte Strategie erstellt und ein geeignetes Sortiment aufgebaut wird. Auch in Seminarform.

Wir entwickeln die Markenpersönlichkeit, zeigen auf, wie sie positioniert und welche Marketing-Instrumente für eine erfolgreiche Durchsetzung einzusetzen sind.

Pre-Rating

Das Rating System

Nach dem bisher vorgegebenen Fahrplan soll der „Basel-II-Akkord“ am 1. Januar 2007 endgültig in Kraft treten und zugleich als EU-Richtlinie für alle Kreditinstitute innerhalb der Gemeinschaft verbindlich werden. Als Konsequenz hieraus werden alle Unternehmen als Bankkunden unter Einsatz eines mathematisch statistischen Verfahrens einer Beurteilung hinsichtlich ihres Ausfallrisikos unterzogen. Dieses sogenannte „Rating“ untersucht alle erfolgsrelevanten Merkmale eines Unternehmens. Das Ergebnis dieses Prozesses ist eine Einstufung in eine Ratingklasse. Die Konsequenz aus dieser Einstufung ist, daß dieses Einfluß auf die Vergabe von Krediten und deren Konditionsgestaltung hat.

Welche Bedeutung hat das Rating für unsere mittelständischen Kunden?

Es ist Herausforderung und zugleich Chance. Da in Zukunft bei einer Bonitätsprüfung nicht nur die „harten Fakten“, also der Finanzstatus, eine Rolle spielen, sondern darüber hinaus die „weichen Faktoren“, also in der Auswirkung das Unternehmen ganzheitlich beurteilt und daraus Kreditrahmen und Kreditkosten abgeleitet werden, so gilt es den „weichen Faktoren“ besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Werden hier Defizite oder Schwachstellen entdeckt, kann frühzeitiges Handeln späteren harten Konsequenzen vorbeugen.

Pre-Rating als Vorbereitung

Nach dem Prinzip „Gefahr erkannt, Gefahr gebannt“ bieten wir unseren Kunden ein softwaregestütztes „Quick-Check-Modul“ an, das sich am DATEV Rating-Konzept orientiert.

Dies hat bei der Datenzusammenstellung den besonderen Vorteil, daß wir

1. auf vorhandene Schnittstellen zugreifen können,
2. uns auf ein bei vielen mittelständischen Unternehmen eingeführtes Kontensystem und Berichtswesen abstützen können,
3. vorhandenes finanz- und betriebswirtschaftliches Datenmaterial vereinfacht übernehmen können,
4. den Erfassungsaufwand zeitlich und kostenmäßig günstig gestalten können.

Das IPC Pre-Rating erfolgt in insgesamt fünf Phasen:

- | | |
|------------|--|
| Phase I: | Erarbeitung der finanztechnischen Kennzahlen gemeinsam mit einem erfahrenen Banker, |
| Phase II: | Erarbeitung der qualitativen Kriterien, Zusammenfassung der Ergebnisse in einem Rating-Report. Feststellung der gegenwärtigen Ratingklasse, Beurteilung der Ergebnisse mit Stärken- / Schwächenprofil, |
| Phase III: | Festlegung der Prioritäten, welche Schwachstellen mit welchen Maßnahmen in welchem Zeitraum abgearbeitet werden sollen, |
| Phase IV: | Zusammenstellung eines Projektteams, das die erforderlichen Maßnahmen gemeinsam mit IPC umsetzen wird, |
| Phase V: | Vorbereitung des Kunden auf das konkrete Banken-Rating mit Unterstützung eines im Rating erfahrenen „Bankers“. |

Sofern Fördermittel für das Pre-Rating bzw. Folgemaßnahmen eingesetzt werden sollen, bieten wir entsprechende Recherchen und die Durchsetzung zur Erlangung der Fördermittel selbstverständlich mit an.

Welchen Nutzen bringt das IPC-Pre-Rating?

- Schon im Vorfeld des eigentlichen Banken-Ratings erhält der Kunde eine umfassende Beurteilung der Markt- und Zukunftsfähigkeit seines Unternehmens.
- Beurteilung nicht allein aus dem Blickwinkel des Banken-Firmenkundenberaters oder unter steuerrelevanten Aspekten, sondern auch auf der Basis führungserfahrener Praxis.
- Aktivierungschance ungenutzter Unternehmenspotentiale in allen Unternehmensbereichen.
- Erweiterung der Transparenz in den Abhängigkeiten und Auswirkungen von Geschäftsprozessen unter ganzheitlichen Gesichtspunkten.
- Erleichterung des professionellen Managements von Veränderungsprozessen.
- Schaffung einer günstigeren Ausgangslage für Gespräche mit der Hausbank z.B. über Kreditlinien, Zinskonditionen und Besicherungen.
- Bei Änderungen der Gesellschafterstruktur (Nachfolgeregelung, Kapitalerhöhung durch Aufnahme weiterer Gesellschafter, Unternehmenskauf etc.) gelingt eine bessere Abschätzung des Unternehmenswertes.

Unternehmens- Strategien

Wir stellen alle gegenwärtigen Geschäftsprozesse, Absatz- und Beschaffungsstrukturen, Aufbau- und Ablauforganisation, Vertriebsorganisation sowie Marketing auf den Prüfstand, führen ein Benchmarking durch und zeigen die notwendigen Veränderungen auf.

Wir unterstützen unsere Kunden bei der Suche nach neuen Märkten und entwickeln Perspektiven und Visionen.

Auch im Restrukturierungs-/Sanierungsfall arbeiten wir die zuvor erwähnten Positionen ab und zeigen auf, welche Chancen für eine erfolgreiche Fortführung des Unternehmens gegeben sind.

Vertrieb/Marketing

Wir übernehmen im Full-Service das komplette Marketing für unsere Kunden. Basis hierfür ist ein gemeinsam entwickeltes und verabschiedetes Marketing-Konzept. Sofern gewünscht erarbeiten wir aber auch nur die entsprechende Konzeption und begleiten unseren Kunden lediglich bei der Umsetzung.

Wir bauen eine marktbezogene Zielgruppensystematik auf, die dann Eingang findet in eine segmentierte Marktbearbeitung. Wir kümmern uns um die relevanten Distributionskanäle und ihre strategische sowie operative Bearbeitung.

Damit die Märkte systematisch erschlossen werden können, bauen wir - sofern sinnvoll und erforderlich – eine entsprechende Außendienstorganisation auf, die wir in ihrer Vorgehensweise eng auf die Innendienstorganisation abstimmen und mit einer entsprechenden CRM-Lösung unterlegen.

Zur Kontrolle des Absatzerfolges pro Kunde richten wir für unsere Kunden eine Kunden-Deckungsbeitragsrechnung ein, die eine gezielte Bearbeitung nach den bekannten Kategorien A, B, C ermöglichen.

Neu in unserem Programm ist das in den USA von mittelständischen Handelsunternehmen sehr erfolgreiche PCC-Konzept (Preferred Customer Concept). Mit dieser Marketing-Strategie kann erfolgreich gegen die in Deutschland vorherrschende „Geiz-Ist-Geil“ Mentalität operiert werden.

Business- Development

Das Programm

Dieses komplexe Programm ist speziell auf mittelständische Unternehmen ausgerichtet, die aus Deutschland heraus ihre Absatzmärkte in englischsprachige Länder (vorrangig USA) ausdehnen wollen oder ausländische Firmen, die sich vorzugsweise in der MEO Region niederlassen bzw. von hier aus den deutschen Markt bearbeiten wollen.



Es dient dazu, den Zugang zu den jeweiligen Märkten recht schnell zu schaffen.

Unser Vorgehen bedient sich einer ausgefeilten Projekt Management Technik, die in einen klassischen Business Plan eingebunden ist.

Das Dienstleistungspaket

- Wir verwenden gerne bereits bei unseren Kunden vorliegende Briefings und Markt Analysen aus öffentlichen oder privaten Quellen.
- Wir koordinieren alle Aktivitäten – soweit erforderlich - zu privaten und öffentlichen Organisationen.
- Wir unterstützen und moderieren den kompletten Entscheidungsprozeß.
- Wir sorgen für jegliche Art von Unterstützung vor Ort.
- Wir bringen geeignete Strategien ein, um die gemeinsamen Ziele zu erreichen.

Das Start-Modul

- Wir bieten sogenannte “*guided tours*“, um Interessenten vorab einen individuellen Eindruck von den jeweiligen Märkten zu verschaffen.
(Bei amerikanischen Interessenten kooperieren wir z.B. sehr eng mit dem US COMMERCIAL SERVICE in Frankfurt)
- Unser Service umfaßt alle Reise-Arrangements und jegliche andere gewünschte Unterstützung.
- Wir organisieren Besuche interessanter Geschäftsmodelle.
- Wir arrangieren Meetings mit wichtigen Entscheidungsträgern und potentiellen Geschäftspartnern.
- Wir präsentieren im Einzelhandel u.a. innovative Outlets und erläutern die Marketing Strategie gemeinsam mit dem vor Ort zuständigen Management.
- Wir arrangieren alle notwendigen Kontakte, begleiten die Gespräche mit Simultanübersetzungen und sorgen auch für die Verständigung zwischen unterschiedlichen Unternehmenskulturen.



Die Drei Schritte zum erfolgreichen Business

▶ *ANALYSE* ▶ *AKTIONSPLAN* ▶ *UMSETZUNG*

Projektkurzbeschreibung

Wir benötigen zunächst Grundinformationen über den jeweiligen Home-Market.

Die Interessenten erhalten detaillierte Informationen über den Ziel-Markt

- Entwicklung/Beschreibung der Export/Import Strategie
- Market-Research im Ziel Markt
- Programme der Wettbewerber
- Wettbewerber/Key Player
- Positionierung vergleichbarer Produkte oder Produktprogramme
- Etablierte Vertriebssysteme/Vertriebskanäle
- Zielgruppen/Potentielle Kunden
- Markt-Tests mit potentiellen Kunden, Händlern, Wettbewerbern
- Befragung von potentiellen Anwendern
- Anpassung der Produkte an die Erfordernisse des Zielmarktes in Auslobung, Verpackung und Design

Im Rahmen dieses aber auch der anderen Programmangebote können wir Finanzfördermittel aus dem Ziel2-Fond der EU beschaffen. Wichtig ist dabei, daß die Beantragung vor Beginn und Umsetzung eines Projektes erfolgen muß.

Optionen für den Business-Start



Einrichtung
einer eigenen
Produktion/
Vertriebsorganisation



Partnerschaft
Joint-Venture
M & A



Einrichtung
eines Netzwerkes
von
Handelsvertretern



Einrichtung
eines Systems
von Leithändlern

Unser Zusatz-Service für den erfolgreichen Start

- Übernahme von festgelegten Management-Aufgaben für einen begrenzten Zeitraum und/oder Coaching des eingesetzten Managements.
- Interim-Management.



Die Vorteile für den Kunden

- Professionelle Partnerschaft, um das Geschäft vom Start an erfolgreich zu gestalten.
- Eigene Management Kapazitäten werden nicht unnötig gebunden.
- Der Business Start wird erheblich abgekürzt.
- Das Investment Risiko ist erheblich niedriger anzusetzen.
- Die Kosten sind einfacher einzuschätzen.

EDV

Wir übernehmen für unsere Kunden die Auswahl, Implementierung und das Customizing von Software und leiten in den Regelbetrieb über, so daß der Übergang von einer vorhandenen zu einer neuen EDV-Lösung problemlos gelingt. Sofern notwendig kann dies auch das IT-Management auf Zeit beinhalten.

Wir überprüfen umfassend den gegenwärtig vorhandenen IT-Standard im Unternehmen, führen ein Benchmarking durch und sorgen für eine Optimierung der vorhandenen Lösung. Schon ein „IT-Quick-Check“ oder ein Audit kann wertvolle Hinweise darauf geben, ob die gegenwärtige Lösung den zukünftigen Standards der Branche entspricht. Ggfl. ist die bisherige Strategie zu ändern.

Eine veränderte Strategie kann dazu führen, daß ein Insourcing oder Outsourcing von IT-Dienstleistungen sinnvoll erscheint.

Seminare

Projektmanagement

Gemeinsam mit einem unserer Partner bieten wir eine firmeninterne Schulung in der Anwendung der Projektmanagement-Methode an. Diese Methodik, die auch wir in unserer Projektarbeit einsetzen, zeigt auf, wie umfassende Problemstellungen im Team zielgerichtet und erfolgreich gelöst werden können.

Personalbeschaffung

Im Rahmen unseres Netzwerkes bieten wir auch die Beschaffung von geeignetem Personal ab der mittleren Führungsebene an. Je nach Ausgangslage gehen wir über die

- Direktansprache
- die Ausschreibung im Rahmen von Inseraten
- die Online-Recherche

Die Suche der Unternehmen nach geeignetem, qualifiziertem Fach- und Führungspersonal zeigt häufig drei Probleme:

1. Zeitmangel für Suche und Bearbeitung
2. Diskrete Durchführung
3. Inserate ohne den gewünschten Erfolg

Unser Weg:

- Wir erstellen ein Unternehmensprofil des suchenden Unternehmens
- Wir erstellen ein Kandidatenprofil
- Wir sprechen direkt mit potentiellen Kandidaten
- Wir entwickeln, gestalten, plazieren und rechnen Inserate ab
- Wir übernehmen den Eingang, die Bestätigung und Aufbereitung der Unterlagen
- Wir selektieren vor und organisieren Termine
- Wir führen Kandidateninterviews durch und präsentieren eine Auswahl geeigneter Kandidaten
- Für den ersten Kontakt stellen wir eine separate Hotline auch am Wochenende zur Verfügung
- Auf Wunsch kümmern wir uns auch um Referenzen und den sozialen background der Kandidaten

Sie können uns aber auch als Briefkasten einsetzen. Jede Vorgehensweise läßt sich auch als Teilaufgabe auswählen.

Unser Ziel ist, daß unser Kunde eine für passende und erfolgreiche Problemlösung erhält.



Interim-Management

Langjährige, berufliche Führungserfahrung in unterschiedlichen Funktionen mittelständischer Unternehmen ist die Schlüsselqualifikation für die Übernahme einer Managementaufgabe auf Zeit. Wir arbeiten in einem Netzwerk von hochqualifizierten und erfahrenen Kollegen vorrangig aus dem Mittelstand zusammen. Sie kennen sich z.B. in den besonderen Befindlichkeiten eines familiengeführten Unternehmens aus und können sich rasch auf eine entsprechende Unternehmenskultur einstellen. Aber auch für konzerngebundene Unternehmen können wir Lösungswege anbieten.

Vor Übernahme eines Mandats klären wir zunächst einmal die fachliche Eignung, die persönlichen Voraussetzungen und die zeitliche Verfügbarkeit.

Unser Kunde entscheidet dann in einem persönlichen Gespräch, für welchen Kandidaten er sich entscheidet.

So können wir unseren Kunden immer den bestgeeigneten Fachmann für die jeweilige Aufgabe präsentieren.

Einige Kunden

Firma Agra Industria, Brüssel

Firma Repac, Gehrden

Firma Bonumwerke, Langenfeld

Firma AC-Service, Düsseldorf

Firma Prinz, Goch

Firma Decotric, Hannoversch-Münden

Firma Kronen Hansa, Lohne

Deutscher Industrieverband für Fitness und Wellness e.V., Düsseldorf

Deloitte & Touche, Düsseldorf

Interfitness eG, München

IG Alter Bahnhof Kettwig e.V.



Partner

Copera Consult GmbH, Geilenkirchen
Team Two Thousand, Parrish, Florida-USA

Kontakt

Firma Intercop & Partner Consult
Hummelshagen 21
D – 45219 Essen
Phone +49(2054) 920816
Fax +49(2054) 920817
Mobil +49 170 3248173
www.Intercop-Consult.de
E-Mail info@intercop-consult.de