



Unternehmensberatung für die Autobranche

Heutzutage wird die Nachfrage nach einer, auf die umfangreiche Kfz-Branche spezialisierten Unternehmensberatung, immer größer.

Was sind die Aufgaben einer Unternehmensberatung?

Eine jede Unternehmensberatung hat die Aufgabe, ihre Kunden so erfolgreich wie möglich zu machen. Dabei erlangt das Erarbeiten von neuen, marktgerechten Strategien und Konzepten höchste Priorität. Da die Kfz-Branche immer komplizierter wird und man als Unternehmer jeden Tag mit neuen Anforderungen rechnen muss, kann man nur wenige Probleme lösen, die anfallen. Deshalb bleiben wichtige Fragen langfristig ungelöst, wie die ins gesamte Verbesserung des Einkaufs, der Erschließung neuer Umsatzpotentiale, die Erstellung oder Optimierung der eigenen Homepage oder der Aufbau eines Marketingplans. Diese Probleme zu lösen, gehört zu den Aufgaben einer Unternehmensberatung. Mittels eindeutiger Strukturierung in der Gesamtheit aller unternehmerischen Entscheidungen und der Realisierung von umsatz- und ertragsbringenden Konzepten nimmt die Unternehmensberatung dem Unternehmen selbst eine Menge Arbeit ab und unterstützt dabei tatkräftig die Umsetzung neuer Ideen.

Welche Mittel und Beratungen sind wichtig für die Automobilbranche?

Die vielen Beratungen, die bei Unternehmensberatern anfallen, sind nicht alle für die Automobilbranche von Bedeutung. Besonders gewinnt die Organisation im gesamten Online-Marketing-Bereich, die mithilfe von speziell für diesen Zweck angefertigten Potentialanalysen angefertigt wird. Unterstützung bietet auch die Übernahme von aufwändigen Formalitäten, sowie die Beantragung bestimmter Fördermittel, die zu der Erstellung eines Ertragssteigerungsprogramms dienen. Außerdem bietet die Kfz-Unternehmensberatung eine geeignete Förderung des individuellen Potentials und die Abwägung und Reduzierung möglicher Risiken an, die bei der Existenzsicherung und Umsatzsteigerung entstehen können. Somit werden neue Geschäftsideen durch Businesspläne, Marketing, Betriebswirtschaft und Vertrieb begünstigt. Sollten Fragen zu Bereichen der Betriebswirtschaft aufgeworfen werden, so werden diese in einem leicht verständlichen Coaching, welches dem Geschäftsführer bzw. den betroffenen Mitarbeitern gilt, geklärt.

Vorstellung des Unternehmens Kfz Unternehmensberatung

In der Industrie gehört die Automobilbranche inzwischen zu einem der wichtigsten Zweige. Nahezu jeder Haushalt in Europa, den USA und Japan besitzt mindestens ein Auto und diese Rate steigt, die Nachfrage nach neuen Autos steigt international weiter an. Aus diesem Grund wird es zunehmend schwieriger für einen Kfz-Betrieb, allen Anfragen ihrer Kunden nachzukommen. Bei der Organisationsoptimierung, Ertragssteigerung, Unternehmensführung, Existenzgründungen, sowie Verkaufs- und Nachfolgeregelungen stehen wir Ihnen als Kfz-Unternehmensberatung aus Köln gerne zur Seite. Mit der Erarbeitung praxisorientierter Konzepte und individueller Strategien zur Erhöhung des Umsatzes erstellen wir für Sie adäquate Fördermittel, denn die Beratung soll Ihnen wesentlich mehr einbringen als Kosten. Folglich achten wir auf eine kostengünstige Beratung, welche unseren Kunden mindestens das Fünffache ihrer investierten Kosten wieder einbringt, weshalb unser erstes Beratungsgespräch immer kostenlos ist. Wir nehmen unsere Aufgabenstellung äußerst ernst und erbringen für Sie stets unsere beste Leistung: Denn Ihr Erfolg ist unser Erfolg.

Interview mit Geschäftsführer Herr Quack

WuP: Was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen Unternehmensberatern?

Herr Quack: Die meisten Unternehmensberatungen sind Generalisten. Das heißt, sie beraten heute einmal Maschinenbauer, morgen ein Textilunternehmen, dann Handelsunternehmen, dann Dienstleister. Ich bin hingegen spezialisiert auf die Kfz-Branche, kenne die Branche, die Kräfte, welche dort wirken, die Wettbewerber, die Kundenanforderungen und kann dieses Wissen dementsprechend dann auch für meine Kunden nutzen.

WuP: Wie kam es zur Gründung von Kfz-Unternehmensberatung?

Herr Quack: Nach dem Verkauf meines Kfz-Teile-Handels im Jahr 2009 wollte ich meine Erfahrung aus der Branche weiter nutzen und hatte außerdem schon mit dem Gedanken gespielt, als Berater tätig zu sein. Dieser Gedanke kam zustande, weil ich einen großen Bedarf an Unternehmensberatungen in der heutigen Zeit sehe, speziell für Kfz-Werkstätten und Teilehändler und, wie die letzten Jahre zeigen, war dies auch die richtige Entscheidung.

WuP: Wieso haben Sie sich auf die Automobilbranche konzentriert?

Herr Quack: Man sollte das machen, wo man am meisten Ahnung von hat. Wenn man, wie ich über 25 Jahre in der Kfz-Branche war, dann liegt da natürlich auch der Schwerpunkt der Kenntnisse. Ich fühle mich jetzt nicht dazu berufen, Bäckermeister zu beraten. Das sollte jemand tun, der sich mit dem Bäckerhandwerk auskennt. Ich kenne mich eben in der Kfz-Branche aus, habe auch genügend eigene Fehler gemacht und von diesem Know-How profitieren meine Kunden.

WuP: Die Zeit von Branchenbüchern ist vorbei. Immer mehr Unternehmen setzen auf das Internet, wenn es um die eigene Vermarktung geht. Auf welche Weise gewinnen Sie Ihre Neukunden?

Herr Quack: Wichtig ist es, bei den wichtigen Suchbegriffen deutschlandweit gefunden zu werden. Das ist für mich der Begriff Kfz-Unternehmensberatung und wer in Deutschland den Begriff Kfz-Unternehmensberatung und seine Stadt eingibt, wird mich auch finden. Das haben wir zusammen mit unserem Partner Wengenroth in Hannover umgesetzt. Auf diesem Weg gewinne ich einige Neukunden, weil das Internet das Medium ist, wo Interessierte suchen und wir werden sehr gut gefunden und deshalb ist es auch sehr erfolgreich. Die Empfehlung durch Mund-zu-Mund-Propaganda ist natürlich das Wichtigste, aber deutschlandweit betrachtet, ist das Online-Marketing mindestens genauso wichtig. Wir sind eine Gesellschaft geworden, die sucht und Google zeigt, wie man die entsprechenden Antworten finden kann. Gerade wenn man in der Beratungsbranche arbeitet, informieren sich die Leute gerne vorher. Dann möchte man wissen, was der Berater schon gemacht hat, wie er von der Person her ist, welche Referenzen er vorzuweisen hat und das kann der Kunde neutral über unsere Webseite herausfinden.

WuP: Wie weit erstreckt sich das Spektrum Ihrer Kunden? Sind es beispielsweise hauptsächlich Kfz-Werkstätten?

Herr Quack: Ich habe zwei Unternehmensschwerpunkte. Das eine ist die Kfz-Unternehmensberatung, wo ich Werkstätten, Teilehändler, die Automobilindustrie, größere Handelsunternehmen oder Hersteller in den unterschiedlichsten Bereichen der Kfz-Branche berate. Mein zweites Standbein ist das Online-Marketing, welches branchenübergreifend ist. Dabei suche ich für meine Kunden nach Lösungen, wie sie sich bei Google auf der ersten Seite platzieren können, wie sie ihre Homepage nutzen können, um Neukunden zu gewinnen und wie sie sich entsprechend abhebend mit ihrer Webseite

präsentieren.

Kontakt Kfz Unternehmensberatung
Kfz Unternehmensberatung
Michael Quack
Nibelungenweg 9
50996 Köln
Deutschland

Tel. +49 (0) 221 78953310
Fax +49 (0) 2236 9499215
Mobil: +49 (0) 160 531 82 78
Web: www.unternehmensberatung-quack.de/kfz-automotive
eMail: info@unternehmensberatung-quack.de

Pressekontakt

Kfz Unternehmensberatung

Herr Michael Quack
Nibelungenweg 9
50996 Köln

kfzunternehmensberatung.de
info@kfzunternehmensberatung.de

Firmenkontakt

Kfz Unternehmensberatung

Herr Michael Quack
Nibelungenweg 9
50996 Köln

kfzunternehmensberatung.de
info@kfzunternehmensberatung.de

Die Kfz-Branche ist nach wie vor in vielen Industrieländern wie in den USA, Japan oder Deutschland einer der wichtigsten Industriezweige. Kaum ein Markt ist spannender als die Kfz-Branche. Als Unternehmensberatung für Kfz und Automotive ist unser Ziel Ihr Erfolg! Um nun Sie und Ihr Unternehmen richtig verstehen zu können, nehmen wir uns Zeit! Zeit für Fragen, Zeit für Analysen und Zeit für die Menschen, die das Unternehmen führen.