

UNTERNEHMENSLEITBILD

Die Positionierung

Die Steuerung eines Unternehmens erfordert heute, mehr denn je, eine Übersicht über konkrete Daten und Fakten, um Entscheidungen zu fällen und wettbewerbsfähig zu bleiben. Zahlenberge werden immer undurchschaubarer.

Die Komplexität von Vorgängen, innerhalb und außerhalb einer Unternehmensstruktur, kann nur mit einer hohen Qualität in der Analyse und der verlässlichen Wiedergabe von Fakten richtig wahrgenommen und verstanden werden.

Wir bieten mit den besten Instrumenten und Techniken die ideale Möglichkeit für ein unternehmerisches „Cockpit“ und dessen aktuelle Pflege. Diese Controlling-Unterstützung für unsere Kunden nennen wir „Hilfe zur Selbsthilfe“.

Das primäre Ziel hierbei ist die Transparenz in Zahlen, Daten und Fakten.

Unsere umfassende Informationsberatung und sorgfältige Analyse setzen dabei Standards in der Beratung mittelständischer Unternehmen.

Mit kompetenten und qualitätsgeprüften Netzwerkpartnern bieten wir ganzheitliche Lösungen, auch über das Controlling hinaus.

Der Mensch und die unternehmerische Herausforderung stehen dabei im Mittelpunkt.

Wir besitzen große Erfahrung und orientieren uns an der praktischen Machbarkeit, zum Wohle des Unternehmens und der Beteiligten vor Ort.

Dabei legen wir besonderen Wert auf eine für unsere Kunden verständliche Sprache. Wir achten zudem als Dienstleister auf Genauigkeit und den wertvollen Einsatz von Zeit, zum Wohle unserer Auftraggeber.

Wir bewerten unsere Arbeit nach dem Nutzen und den Konsequenzen für unsere Kunden. *Unternehmensphilosophie im besten Sinne.*

Das Unternehmen

Wir sind ein inhabergeführtes Unternehmen, individuell, persönlich und kundenorientiert im täglichen Handeln.

Höchste Anforderungen an Beratungs- und Produktqualität sind gerade gut genug.

Mit modernsten Methoden und Instrumenten des Controllings schaffen wir die Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Unternehmenssteuerung.

Darüber hinaus beraten wir in allen Fragen der strategischen Entwicklung eines Unternehmens.

Das Erscheinungsbild

All unsere Handlungen und Handlungsweisen, die uns mit unseren Kunden, Businesspartnern und Dritten in Kontakt bringen, führen zu einer Wertung. Dieses erfordert von uns tagtäglich eine besondere Sorgfalt und Diskretion in der Umsetzung unserer Projektaufgaben.

Auch unser optisches Auftreten soll die fachliche Kompetenz unterstreichen.

Dahinter steht der Gedanke: „Image“ und „Tun“ müssen eine Einheit bilden.

Der Anspruch

Wir messen uns nur an den Besten der Branche.

Unser erstes Ziel ist es, den Entscheidungsträgern in mittelständischen Unternehmen zeitgemäße und effektive Steuerungsinstrumente für die praktische Arbeit im Alltag anzubieten. Wichtig ist dabei, inhaltlich präzise und anspruchsvoll zu sein und gleichzeitig diese Anforderung im Handling einfach und in der praktischen Arbeit beherrschbar umzusetzen.

Unsere Beratungsqualität geht jedoch weit über den Einsatz von Produkten hinaus und beinhaltet insbesondere die intensive Auseinandersetzung mit komplexen strategischen Fragen der allgemeinen Unternehmensführung.

Daher ist ein weiteres wichtiges Ziel, Coach, Sparringspartner und Ideen- bzw. Empfehlungsgeber für unsere Kunden zu sein – insbesondere bei der inhaltlichen Ausgestaltung der aktuellen Themenbereiche.

Unsere Kunden

Unsere Kunden haben höchste Ansprüche zur Lösung ihrer unternehmerischen Aufgaben. Folgende Beratungsschwerpunkte bieten wir als Lösungen an:

- Liquiditätsplanung
- Controlling
- Reporting
- Unternehmensbewertung
- Unternehmensrating

und darüber hinaus:

- strategische Beratung
- Finanzierungsberatung
- Sanierung / Restrukturierung
- Gremienfunktion
- Existenzgründung/Unternehmensnachfolge
- Finanzvermittlung von Fremd- und Eigenkapital

Das Vertrauen unserer Kunden ist unser größtes Kapital. Verlässlichkeit, Seriosität und Verschwiegenheit sind hierfür die Basis der täglichen Kundenarbeit.

Auch Berater bzw. Beratungsunternehmen nutzen unsere Dienstleistungen und unsere Instrumente. Es gelten die gleichen hohen Anforderungen hinsichtlich der Dienstleistung sowie der Vertraulichkeit/Verschwiegenheit im Umgang mit Daten und Kontakten. Aus dieser Zusammenarbeit mit Kunden und Beratern hat sich eine vertrauliche und kontinuierliche Netzwerkarbeit mit hohen Synergieeffekten entwickelt.

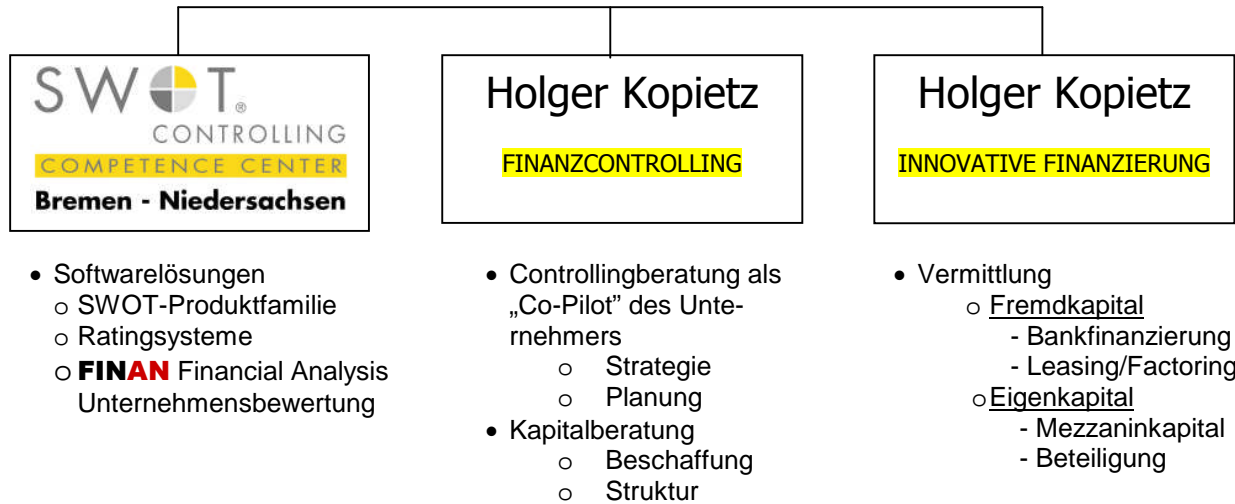
Die Beratung und die Produkte

Unsere Beratungskompetenz zeigt sich bereits in der persönlichen Ansprache und Betreuung des Kunden, mit all seinen Wünschen, durch einen Ansprechpartner.

Unsere Kunden können sich bei allen technischen und inhaltlichen Produktfragen auf unsere Spezialisten verlassen.

Die praktische Erfahrung des Gründers, Holger Kopietz, ermöglicht zusätzlich den Blick durch die „Bankerbrille“ und bietet damit professionelle Begleitung bei allen Fragen der Finanzierung. Dabei verstehen wir uns wiederum als „Sparringspartner“ und Coach für den Unternehmer.

Da wir auf jeden Kunden möglichst individuell eingehen wollen, haben wir unsere Kompetenzen in drei Bereiche gegliedert: die Holger Kopietz Finanzberatung, die unser Hauptaufgabengebiet darstellt und daran angrenzend das SWOT Competence Center Bremen – Niedersachsen und die Holger Kopietz Finanzvermittlung.



Holger Kopietz

FINANZCONTROLLING

In unserem Kernbereich beraten wir unsere Kunden umfassend, individuell und sorgfältig in sämtlichen Fragen rund um die Schwerpunkte Controlling, Reporting, Unternehmensbewertung, Unternehmensrating und Unternehmensplanung, insbesondere einer Liquiditätsplanung. Dabei legen wir besonderen Wert auf die Umsetzung und praktische Anwendbarkeit der Ergebnisse.



Damit die Ergebnisse der Finanzberatung professionell umgesetzt und beim Kunden weitergeführt werden können, bieten wir den passenden „Instrumentenkasten“: Mit SWOT und FINAN vertreiben wir Softwareprodukte, die ihresgleichen am Markt suchen und bei renommierten Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Banken beste Reputation genießen. Das „unternehmerische Cockpit“ ist dort bekannt und anerkannt. Neben dem reinen Verkauf stehen bei uns Schulung, Support und langfristige Betreuung unserer Kunden im Vordergrund.

Holger Kopietz

INNOVATIVE FINANZIERUNG

Die im Rahmen der Finanzberatung ermittelten Finanzbedarfe unserer mittelständischen Kunden können in der Finanzvermittlung in Zusammenarbeit mit langjährigen Netzwerkpartnern in konkrete Finanzierungen umgesetzt werden. Hierbei wird insbesondere das strukturierte Finanzierungskonzept (Working Capital – Finanzierung, Asset - Finanzierung und Eigenkapital bzw. eigenkapitalähnliches Risikokapital) en Detail mit dem Unternehmen und den Finanzinstituten in der Umsetzung begleitet.

Service mit hohem Anspruch

Unser Team und unsere Partner begegnen unseren Kunden aufgeschlossen, wertschätzend und lösungsorientiert.

Wir berücksichtigen die Individualität unserer Kunden durch persönliche Anrede, Erfüllung von besonderen Wünschen, direkter Problembehandlung und Termineinhaltungen. So sind wir gerade in zeitkritischen Projekteinsätzen ein verlässlicher Partner.

Termine sind Versprechen und Versprechen werden gehalten.

Das Team

Wir engagieren uns neben den täglichen Projekteinsätzen immer wieder, innovative und praxisgerechte Lösungen unseren Kunden anzubieten. Es geht dabei nicht nur darum, Lösungen zu erkennen, sondern im Team mit unseren Kunden gemeinsame Lösungen zu erarbeiten. Immer wieder ein spannender und innovativer Prozess, der uns fordert und fördert und weiterentwickelt.

Eine positive Einstellung, durch den Einsatz unserer Produkte spezielle Projektanforderungen gemeinsam mit unseren Kunden zu entwickeln und zu lösen, prägt unsere teamorientierte Projektarbeit. Jeder Mitarbeiter hat dabei seinen Platz im Team, füllt diesen aus durch sein Erscheinungsbild, Fachkompetenz und Ausstrahlung.

Die Spielregeln

Für unsere Mitarbeiter und Inhaber ist Offenheit, Ehrlichkeit, Flexibilität und die Bereitschaft zum persönlichen Weiterbilden wichtig.

Die Zufriedenheit unserer Kunden sowie deren Wachstum und Entwicklung sind die Voraussetzungen für unseren Erfolg.

Dafür stehen wir in der Verantwortung.

Möglichen Konflikten wird aktiv und konstruktiv begegnet, um diese frühzeitig und nutzbringend für alle Beteiligten zu klären.

Der Umgang miteinander ist geprägt durch gegenseitige Information und Kooperationsbereitschaft. Die Kompetenzen und Aufgaben werden regelmäßig hinterfragt und festgelegt. Eine systematische Organisation ist Voraussetzung für erfolgreiches Arbeiten.

Kein Ziel ohne persönliche Verantwortung, Aktivität und Terminplan.

Die Zukunft

Wir denken ständig über Verbesserungen zum Nutzen unserer Kunden nach und setzen Optimierungen konkret um.

Dabei leben wir eine harmonische und kollegiale Zusammenarbeit.

Unser Ziel ist die intelligente Mischung von innovativen Instrumenten mit komplexer ganzheitlicher Beratung für unsere Kunden.

Die strategische Beratung bedeutet für uns, den Ausbau unserer Dienstleistung unter anderem mit kompetenten Netzwerkpartnern (Spezialisten), sowie die kontinuierliche strategische Begleitung unserer Kunden, z. B. in Form von Aufsichtsrats- oder Beiratstätigkeiten.

Bremen, im Februar 2008

Holger Kopietz

(Inhaber)