



Mit Fördermitteln zum Unternehmens-TÜV

Trotz harter Konkurrenz in der Finanzbranche wächst und gedeiht das Kieler Familien-Unternehmen ECK & OBERG und erweiterte kürzlich sogar seinen Schaffensbereich um die Unternehmensberatung. Seit über 10 Jahren sind die Experten für Finanzen am Markt. Sie beraten und betreuen Kunden bisher in den Bereichen Bau- und Immobilienfinanzierung, Vorsorge und Vermögen. Die neue Spezialisierung erweitert das Angebot um die hochqualifizierte Unternehmensberatung, welche Dipl.-Kfm. Markus Oberg CFEP leitet. „Viele Unternehmen würden gerne mehr verkaufen, ihr Kundennetzwerk besser nutzen oder ihr Unternehmen erweitern. Dabei kann eine professionelle Beratung ganz neue Perspektiven öffnen“, erklärt Markus Oberg die Vorteile für den Kunden. Die meisten mittleren und kleinen Unternehmen vergleichen eine Unternehmensberatung oft mit einer Inspektion beim schlechten Autohändler: Eigentlich ist nur ein Ölwechsel fällig, aber die Summe erinnert an einen neuen Kleinwagen. Bei ECK & OBERG ist das anders: Nicht nur, dass die Berater sich über die Schulter blicken lassen, auch sind bis zu 45 Prozent der Beratungskosten förderfähig – aus den Geldern der EU. Gefördert werden ganz verschiedene Vorhaben. Existenzgründer können sich bei der Erstellung eines Business-Plans helfen oder diesen gründlich prüfen lassen, bevor er bei einer Bank eingereicht wird. Auch bereits bestehende Betriebe, die beispielsweise eine neue Lagerhalle oder anderweitige gewerbliche Räume benötigen, können sich bei der Finanzierungsbeantragung von den Profis unterstützen lassen. Dabei übernimmt ECK & OBERG die Beratung und gibt auch bei der Beantragung der liquiden Mittel Starthilfe. Durch ihre guten

Kontakte zu Förderinstitutionen und Banken finden die Berater von ECK & OBERG schnell einen geeigneten Finanzierungspartner für die jeweiligen Vorhaben der Kunden und können zudem gezielt nach Investoren suchen.

Zudem sind die Experten bei ECK & OBERG auch praxiserfahrene Trainer im Bereich Kommunikation und Vertrieb. Telefon- oder Vertriebsschulungen bringen ein Unternehmen auf den gewünschten Kurs und machen den Vertrieb fit. Einwand- und Vorwandbehandlung sowie ein effektives Empfehlungsmarketing tragen dann dazu bei, dass bestehende Netzwerke effizienter genutzt und Synergien auch mit Kooperationspartnern ausgeschöpft werden. Mehr Umsatz, mehr Aufträge, mehr Kundschaft und eine verbesserte Einbindung von Stammkunden können einem Betrieb nur nützen. Die Kunden erzielen somit nachweisliche Wettbewerbsvorteile, indem sie mehr Liquidität, eine höhere Rendite, größtmögliche Flexibilität, klare Kostentransparenz erreichen. Dabei handelt es sich nicht nur um eine Politur für eine rostige Karosserie – durch die kompetente und gezielte Ausbesserung von Schwachstellen steigern sie nachhaltig ihren Unternehmenswert. Durch die Fördermittel ist so eine Beratung damit auch für kleine Unternehmen, Handwerksfirmen und alle Interessierten erschwinglich.

Denn Kosten sind in jeder Hinsicht entscheidend fürs Geschäft. Jeder Unternehmer kennt diese Problematik zur genüge. Insbesondere, wenn es um das Rating bei Banken geht, spüren viele die Auswirkungen von Basel II am eigenen Leibe. Eine Beratung, die im Zusammenhang mit Unternehmensfinanzierung steht, wird sogar mit einem höheren Betrag gefördert. Somit kann der Kunde doppelt sparen, denn eine Verbesserung des Ratings bringt eine

spürbare finanzielle Entlastung bei z. B. Darlehenszinsen. „Viele Unternehmen reagieren in Krisenzeiten mit Kostenreduktion durch Personalabbau. Das hilft zwar kurzfristig aus der Liquiditätskrise, ist jedoch kein Schritt zu einer besseren Strategie!“ erläutert Markus Oberg ein weiteres häufiges Problem. „Sowie es dem Unternehmen besser geht, entstehen zusätzliche Kosten für die Einstellung und Einarbeitung der Mitarbeiter, die vorher oft vergessen werden. Es lohnt sich, erst einmal gründlich zu untersuchen, ob der Vertrieb optimal ausgerichtet ist und welche Verbesserungen bereits hier möglich sind. Denn damit können Kosten reduziert und Gewinne optimiert werden.“ Wichtig ist eben nicht nur eine einmalige strategische Ausrichtung, sondern der regelmäßige Boxenstopp, der Pannen und Unfälle zu vermeiden hilft. Dafür ist es zwingend notwendig, dass die Beratung praxisnah ist und der Kunde bei der Umsetzung nicht allein gelassen wird.

Die Berater von ECK & OBERG verstehen ihr Handwerk – das eigene Unternehmen ist Beweis genug. Vor fast elf Jahren von den Eheleuten Robert und Rosemarie Eck gegründet zählt es heute sechzehn Mitarbeiter. Allein in den letzten drei Jahren vervielfachte sich die Zahl der Mitarbeiter. Weitere Neueinstellungen stehen noch in diesem Jahr an. Ursprünglich in Flintbek ansässig, erweiterten der Sohn der Eheleute, Immobilienkaufmann Christian Eck, und Schwiegersohn Markus Oberg die Geschäftsräume und bezogen Büroflächen im Hause der Firmengruppe FRANK in Kiel und in der alten BAT Zigarettenfabrik in Hamburg. Hauptsitz ist derzeit in Kiel.

Weitere Informationen abrufbar unter 0431 / 570 98 30 oder www.eck-oberg.com.