

# Wege aus der Pleite

Insolvenzen betreffen nicht mehr nur Start up's, sondern greifen auch immer mehr auf alt eingeseessene Unternehmen über. Tragisch sind hierbei nicht nur die wegfallenden Arbeitsplätze sondern auch das Know-how, was Stück für Stück aus dem Markt gezogen wird und von neuen Unternehmen erst wieder langsam erworben werden muss.

Der Hauptgrund für die Insolvenzen liegt nicht zwingend in der finanziellen Schwäche der Unternehmen, sondern vielmehr in der mangelhaften Auftragslage. Das Problem ist ein allgemeines Leid geworden.

„Der Schlüssel liegt in der Kunst die Bedürfnisse des Kunden richtig aufzunehmen und den Kunden mit der eigenen Leistung zu begeistern“, so Frau Eckenbach, Leiterin den Bereichs Corporate Communication der HOMERAN Unternehmensberatung in Bonn. Der Kunde hat ein konkretes Anliegen und der Berater präsentiert sein Lieblingsthema. Leider am Bedürfnis des Kunden vorbei... Das Ergebnis ist, beide sind unzufrieden und es kommt zu keinem neuen Auftrag. Nur wer sein Angebot gezielt am Bedarf des Kunden ausrichtet und auch entsprechend kommuniziert, hat Er-

folg bei der Neukundenakquise und Ausbau seiner Stammkundenzahl.

Die Vorbehalte gegenüber Unternehmensberatern wachsen. Viele arbeiten mit standardisierten Methoden, die nicht immer den Anforderungen der Unternehmen entsprechen.

HOMERAN hat ein auf den Markt stimmiges Konzept und will mit den neuen Lösungsmethoden dem Image der Unternehmensberatung neuen Glanz verschaffen. Dies erreicht HOMERAN durch ein gezieltes Angebot in die Tiefe.

„Wir sind der Meinung, dass Spezialisierung der Schlüssel zum Erfolg ist. Unser besonderes Konzept bietet dem Kunden neue Möglichkeiten für sich auf dem Markt zu entdecken“, so Frau Terrail-Mignon, Geschäftsführerin. „Viele Unternehmen sind nicht nur durch die globalen Entwicklungen verunsichert. Es reichen nähere Betrachtungen der europäischen Entwicklungen. Die Aufnahme der neuen Beitrittsländer in die EU lassen Unternehmer befürchten, dass sie in die Preisfalle treten und ihre Produktkosten mit den ausländischen EU-Partnern nicht mehr konkurrierbar sind. Wir un-



terstützen unsere Kunden, diese Befürchtungen abzubauen, neue Chancen zu sehen und einen Wettbewerbsvorsprung zu erzielen. Das Vertrauen unserer Kunden ist unsere Motivation!“ Interessierte Unternehmen können sich jederzeit zu einem unverbindlichen Erstgespräch anmelden. Im übrigen prüft HOMERAN auf Wunsch auch gerne die entsprechenden Projekte auf Förderfähigkeit durch öffentliche Mittel. Weitere Informationen finden Sie unter:

**[www.homeran.de](http://www.homeran.de)**

