

SPREEFORUM INTERNATIONAL



Kommunikation, Kontakte, Kompetenz



IDEE

VISION



Die Idee unseres Unternehmens ist die Verbindung von Leistungen und Eigenschaften einer klassischen Unternehmensberatung mit denen einer Kommunikations-Agentur und einem spezialisierten Dienstleister an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Politik. Das Geschäftsmodell basiert auf dem außergewöhnlichen Know-how der Beteiligten, deren langjähriger Erfahrung aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung sowie dem ausgeprägten Beziehungsnetz unseres Unternehmens.

Spreeforum – ein Name für Kommunikation, Kontakte und Kompetenz.

TEAM

Aus Überzeugung arbeiten wir überwiegend mit freien und selbstständigen Partnern und Unternehmen zusammen, die ihre Leistungsfähigkeit und Kompetenz im Rahmen verschiedener, gemeinsamer Projekte unter Beweis gestellt haben. Auf diese Weise werden Kompetenzen für Sie gebündelt und Sie haben dennoch nur einen Ansprechpartner. Netzwerk heißt für uns, nicht alles selbst zu können und gerade deshalb höchste Qualität und Zuverlässigkeit zu gewährleisten.

Spreeforum International verfolgt die Vision, kleine und mittlere Unternehmen ganzheitlich von der Gründung bis zur Unternehmensnachfolge in allen Belangen der Kommunikation individuell zu beraten und zu begleiten. Dabei definieren wir Unternehmenskommunikation im weitesten Sinne: Kommunikation mit Kunden, Partnern, Mitarbeitern, Lieferanten, der Öffentlichkeit und dem gesamten Unternehmensumfeld, wie zum Beispiel Medien und Politik.

Zur Kommunikation gehört für uns auch, Führungskräften und Mitarbeitern optimale Lösungsansätze für ihre täglichen Arbeiten an die Hand zu geben und sie optimal zu qualifizieren, zu schulen und zu trainieren. Auch die Entwicklung von Marketing- und Vertriebskonzepten ist letztlich Kommunikation.

Um diese Vision in die Tat umzusetzen, hat Spreeforum International die Symbiose aus Beratung und Agentur entwickelt und lebt die daraus entstehenden Synergien und Vorteile.

PHILOSOPHIE

ÜBER UNS



Das Team definiert sich über eine gemeinsame Wertvorstellung und legt diesen Maßstab an seine Arbeit an: Neben den „modernen“ Werten wie Effizienz, Teamorientierung, Schnelligkeit und Kreativität stehen gleichberechtigt die „traditionellen“ Werte Zuverlässigkeit, Gradlinigkeit und Seriosität. Diese Werteorientierung bietet dem Kunden die Sicherheit, nicht nur kurzfristig schnelle Lösungen zu erzielen, sondern nachhaltige Erfolge zu erreichen und in Spreeforum einen verlässlichen Partner zu haben.

ARBEITSWEISE

Unser Team besteht nur aus Spezialisten ihres Faches. Im Gegensatz zu anderen Beratungsunternehmen und Werbeagenturen stellen wir je nach Anforderung des Kunden ein eigenes Projektteam aus unserem Expertenpool zusammen. Dieses Vorgehen bedeutet für die Kunden nicht nur eine größere Expertise, sondern auch ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis. Denn sie zahlen nicht für die Existenz von umfangreichen Unternehmensstrukturen, sondern nur für die wirklich erbrachten Leistungen ihres individuellen Projektteams. Diese Teams können sowohl aus mehreren Experten einer Fachrichtung bestehen, zum Beispiel nur Grafiker und Designer, oder aber interdisziplinär zusammengesetzt werden – Werbestrategen, Kommunikationstrainer und Vertriebsprofis, eben alle unsere Experten, die individuell zu einem optimalen Ganzen werden.

Als **Unternehmensberatung** setzen wir auf die Schwerpunkte Marketing, Vertrieb, Strategie sowie Personalentwicklung und Führung. Ziel unserer Beratung ist es, durch optimale, maßgeschneiderte Kommunikation und den richtigen Umgang mit Kunden, Lieferanten, Partnern und Mitarbeitern die Erfolge des Unternehmens zu erhöhen und die täglichen Prozesse und Abläufe persönlich und systemisch zu optimieren.

Als **Kommunikations-Agentur** liefern wir alle Leistungen für Ihre Kommunikation mit der Außenwelt: Ihre Werbung, Ihre grafische Darstellung und Ihre Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Wir unterstützen Sie bei Ihrem Umgang mit den Medien und der Entwicklung einer ganzheitlichen Kommunikationsstrategie. Einzelne Events werden von uns genauso organisiert wie umfangreiche Kampagnen. Wir unterstützen Personen und Unternehmen bei ihrer Darstellung in der Öffentlichkeit genauso wie bei der Außenwirkung gegenüber den relevanten Zielgruppen. Gemeinsam mit den Kunden werden Wege zur Erreichung der Kommunikationsstrategie und des angestrebten Images entwickelt.

Spreeforum International GmbH versteht sich darüber hinaus als Dienstleister an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Politik. Durch die Kenntnis insbesondere der Politik, deren Spielregeln und Abläufe sowie durch ein ausgeprägtes Beziehungsnetz in der Politik kann Spreeforum Unternehmen bei ihrer Arbeit mit politischen Akteuren und Institutionen unterstützen und ihre individuellen Ziele und Forderungen in der Politik platzieren und durchsetzen.

Unser Leistungsspektrum: Beratung



Beratung auf Basis von Vertrauen und Nachhaltigkeit

Strategie

Strategie als Führungsinstrument für unternehmerisches Gestalten und Wachsen aus eigener Kraft soll schlagkräftige Vorteile eines Unternehmens gegenüber Wettbewerbern erzielen. Sie soll die Handlungsfähigkeit der Führung durch klare Entscheidungen fördern sowie die Position des Unternehmens nach innen und außen stabilisieren.

Unterschiedliche Erfolge entstehen durch die unterschiedliche Art der Profilierung. Wesentlich ist daher die Herausarbeitung eines eigenständigen Profils des Unternehmens gegenüber dem Hauptwettbewerb. Dasselbe anzubieten wie andere reicht nicht mehr aus. Zur Strategieentwicklung gehört daher u. a. das Erkennen und Stärken der entscheidenden Überlegenheitsmerkmale des Unternehmens.

Wir beraten und begleiten unsere Kunden bei der Entwicklung strategischer Pläne für neue Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsfelder und setzen diese in Marketingkonzeptionen um.

Unser Ziel ist es, Kunden individuell und abseits jeglichen Schemas praxisorientiert unter Einbeziehung der Entscheidungsträger in ihrem Unternehmen zu unterstützen.

- Strategieentwicklung für Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsfelder mit Begleitung bei der Umsetzung
- Prüfung auf dem Markt, was möglich und machbar ist, und Unterstützung bei der Ermittlung und Beurteilung der Lage
- Ermittlung der Stärken und Schwächen einschließlich des Hauptwettbewerbs mit dem Ziel der richtigen Profilierung und Positionierung
- Unterstützung bei der konzentrierten Verfolgung der eigenen Strategie durch Abgleiche mit der des Wettbewerbs und erforderlichenfalls Erarbeitung von Korrekturvorschlägen
- Strategieseminare, Foren und Workshops für Führungskräfte und Mitarbeiter mit dem Ziel, Verständnis für die Wirkung von Strategie und Marketing zu erlangen
- Begleitstrategien in Form von Seminaren und Workshops für Führungskräfte und Mitarbeiter zu den Themen „Lernen, Leisten und Leben“

Führung und Personalentwicklung

Zur erfolgreichen Umsetzung einer Unternehmensstrategie gehört das richtige Betriebsklima. Es ist für viele Mitarbeiter der wichtigste Grund, im Unternehmen zu bleiben. Wenn die Stimmung im Betrieb nicht stimmt, können Firmenwagen, Versicherungen und Prämien nur wenig ausrichten.

Das Betriebsklima entsteht aus der Führungskultur des Unternehmens. Ziel ist es, mit einer guten Führungskultur die Wünsche der Mitarbeiter mit den Zielen des Unternehmens in Einklang zu bringen, die Loyalität der Mitarbeiter zum Unternehmen zu fördern und den Nutzungsgrad menschlichen Leistungspotenzials zu erhöhen.

Führungskräfte prägen das Verhalten der Mitarbeiter und können Motor oder Barriere in einem Unternehmen sein. Wachstum und Wandel werden künftig mehr von Fortschritten im Menschlichen abhängig sein als von Maschinen, Rohstoffen oder Software. Die künftige Basisinnovation besteht in der Erschließung menschlicher Potenziale.

- Vorbereitung angehender Führungskräfte auf die neue Aufgabe
- Steigerung der Führungskompetenz vorhandener Führungskräfte
- Untersuchen, was Mitarbeiter motiviert oder demotiviert, sowie Erarbeitung von Vorschlägen für eine Verbesserung des Betriebsklimas
- Entwicklung eines Einstellungsverfahrens für neue Mitarbeiter
- Unterstützung bei der Einführung des „Mitarbeitergesprächs“
- Coachings zum Erkennen und Lösen persönlicher und/oder unternehmerischer Probleme
- Seminare und Workshops zum Thema Führungskultur



Marketing

Mit Hilfe des Marketings wird die Strategie eines Unternehmens in einen schriftlichen, unternehmerischen Plan umgesetzt. Zum Marketing gehören alle betrieblichen Maßnahmen, die darauf abzielen, das Unternehmen an den Bedürfnissen des Kunden auszurichten mit dem Ziel, Umsatz und Gewinn zu fördern.

Marketing versucht, den Kunden auf unterschiedliche, geschäftsfördernde Weise aktiv zu beeinflussen, und sorgt für die Wahrnehmung von Informationen über die Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens.

Marketing ist nicht nur ein Fachgebiet, sondern eine Denkhaltung, die von möglichst allen Mitarbeitern eines Unternehmens getragen werden soll. Es kommt darauf an, dass der Kunde die gesamte Firma als intelligent und kreativ handelndes Unternehmen erkennt. Marketing heißt daher auch, begreifen, dass nur die Sichtweise des Kunden „die Wahrheit“ ist und somit sein Unternehmen anziehender wirkt als das des Wettbewerbs.

Spreeforum bietet Ihnen:

- Entwicklung der Marketing-Leitkonzeption auf Basis der strategischen Zielsetzung
- Unterstützung bei der Erarbeitung einzelner Marketing-Instrumente wie
 - Marktforschung
 - Produkt- und Programmpolitik
 - Distributionspolitik
 - Preispolitik
 - Kommunikationspolitik, zum Beispiel Verkaufsförderung, Einsatz intelligenter Werbemittel und Public Relations
 - Hilfe bei der Kontrolle der Teilziele

Vertrieb

Aktiver Vertrieb ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für ein Unternehmen. Vertriebsmaßnahmen dienen dazu, Glück oder Schicksal so wenig Spielraum wie möglich zu geben. Verkauf ist ein äußerst komplexes Gebiet und dient dazu, unmittelbar Umsatz und Gewinn zu erzeugen.

Der Verkauf gehört zu den wichtigsten Hebeln einer Organisation. Verkauf hat etwas mit Wünschen, Erwartungen, Emotionen und zwischenmenschlichen Beziehungen zu Kunden und potenziellen Auftraggebern zu tun.

Menschen haben von Natur aus das Bedürfnis nach Kommunikation. Erfolgreiche Unternehmen verkehren daher mit Kunden nicht nur über Medien, sondern auch persönlich. Der persönliche Kontakt zum Kunden hat nicht nur eine soziale Bedeutung, sondern wir können mit unseren Worten Informationen transportieren, Gedanken mitteilen, komplexe Themen und Zusammenhänge verständlich darstellen, Sachverhalte und Gegenstände sehr differenziert beschreiben und Gefühle ausdrücken.

Die persönliche Kommunikation erleichtert die Beziehungen zum Kunden, schafft Vertrauen und fördert damit das Geschäft.

- Aufbau und Steuerung von kleinen, mittleren und großen Vertriebsorganisationen
- Neukundengewinnung
- Aufbau von Franchise-Organisationen
- Kundenpflege und Kundenbindung
- Entwicklung von Effizienzsteigerungsprogrammen
- Vertriebschecks
- Vertriebsschulungen

Projektmanagement

Neben dem „normalen“ Service einer externen Beratung bietet Ihnen Spreeforum einen weiteren Vorteil. Wir werden im Bedarfsfall als „Ihr Angestellter“ im Rahmen Ihres Unternehmens tätig und helfen Ihnen so, Probleme und Krisen vor Ort zu meistern.

Unsere Schwerpunkte liegen hier in den Bereichen Marketing, Kommunikation, Vertrieb, Geschäftsführung und Personalentwicklung. Personelle Engpässe oder kurzfristige Projekte können so mit unserer Hilfe schnell und unbürokratisch überwunden werden.

Networking/Kontaktmanagement

Der viel zitierte Satz „Beziehungen schaden nur dem, der keine hat“ prägt das heutige Wirtschaftsleben mehr als je zuvor. Der Bedarf an Kooperationspartnern, funktionierenden Kundenbeziehungen und stabilen Beziehungsgeflechten wächst im gleichen Maße wie die Herausforderungen des verschärften Wettbewerbs. Aufsteigen oder dauerhaft erfolgreich sein kann nur, wer über langfristige und stabile Netzwerke verfügt, die im Bedarfsfall helfen, ein Problem zu lösen, eine wichtige Frage zu beantworten oder Verfahren durch aktive Empfehlungen und tatkräftige Mithilfe zu unterstützen. Unternehmen erkennen immer häufiger, dass funktionierende Netzwerke und stabile Beziehungen auf allen Ebenen entscheidende Faktoren für den Erfolg einzelner Projekte und ganzer Organisationen sind.

Spreeforum International verfügt über ein sehr großes und stabiles Netzwerk in Wirtschaft und Politik, welches wir gerne für unsere Auftraggeber einsetzen. Wir beraten Sie auch beim strategischen Aufbau eigener Netzwerke sowie deren Pflege und Stabilisierung.

Als kurzfristige oder einzelne Maßnahmen im Rahmen von Projekten bietet Ihnen Spreeforum auch

- Vermittlung von Rednern
- Kontakte zu Behörden, Parteien und Organisationen
- Vermittlung von Kooperations- und Geschäftspartnern
- Optimierung von Datenbanken

SPREEFORUM INTERNATIONAL

Symbiose aus Beratung und Agentur



Unser Leistungsspektrum: Kommunikation



Kommunikation mit klarem Kurs

Strategie und Marketing

Gute und erfolgreiche Marketingstrategien erfordern eine übergeordnete Konzeption und eine differenzierte Zeit- und Einsatzplanung. Die Auswahl der geeigneten Marketing- und Branding-Instrumente sowie der sinnvolle Einsatz aller Maßnahmen und die solide Budgetierung bilden die Grundausrüstung für erfolgreiches Marketing in sich wandelnden Märkten.

In dem umfassenden Angebots- und Leistungsspektrum von Spreeforum finden Sie daher eine Vielzahl detaillierter Kommunikationsmaßnahmen, die wir für Sie individuell mit einem Team von erfahrenen Spezialisten zu einem Gesamtkonzept erarbeiten. Ebenso sind aber auch einzelne Komponenten für Ihre Projekte realisierbar.

Spreeforum bietet Ihnen im Rahmen der integrierten Kommunikation werbliche Kompetenz sowohl beratend als auch ausführend an. Dabei ist für uns die strategische Planung genauso wichtig wie die optimale Ausführung, denn vor allem werbliche Kommunikation benötigt Strategie, Taktik und Sorgfalt von Anfang an.

Design und Werbung

Corporate Design, klassische Werbung und Sales Marketing – das bieten wir für Ihren Erfolg. Mit unserer Erfahrung in den Bereichen Corporate Identity und Corporate Design schaffen wir die Basis für Ihren Marktauftritt. Wir gestalten Anzeigen, Kommunikationsmedien, TV- und Funkspots. Für B2C- und B2B-Kommunikation. Mit Promotion, Verkaufsförderung und Point-of-Sale-Maßnahmen sorgen wir dafür, dass Ihr Absatz steigt und Ihr Verkauf Erfolg hat.

Wir bieten Ihnen medienübergreifende Konzeptionen, außergewöhnlich anspruchsvolles Design und eine gewissenhafte Ausführung aller Leistungen im Full-Service.

E-Solutions

Die sogenannten Neuen Medien sind ein etablierter Bestandteil im Marketingmix. Spreeforum ist von der ersten Planung bis zur sauberen Programmierung Ihr fachkundiger Ansprechpartner.

Wir beraten Sie zu den Themen Technologieeinsatz, Internetpräsenz, CMS (Content Management Systeme), Online-Marketing, Inter-, Intra- und Extranet und E-Commerce-Anwendungen wie Online-Shops und Tools für Ihr Online-Direktmarketing.

Unsere Spezialisten vereinen dabei grafische und gestalterische Elemente, praktische Funktionalität und spezielle technische Details der Programmierung zu einem harmonischen Ganzen. Denn erst die Kombination aus optischer Eleganz und technischer Detailtreue macht Online-Kommunikation erfolgreich.

Public Relations

Gute Public Relations und Verkaufsförderung bzw. einzelne PR-Maßnahmen müssen nicht immer teuer sein. Vielmehr kommt es darauf an, die richtigen Zielgruppen adäquat und effizient zu erreichen und ein Höchstmaß an Authentizität darzustellen. Das setzt eine genaue Analyse und eine strategische Planung voraus.

Spreeforum unterstützt Sie im Rahmen der Planung genauso wie bei der späteren Durchführung der Gesamtstrategie und einzelner Aktionen.

Die Nutzung der Medien ist dabei ebenso wichtig wie die Einbeziehung Ihrer Mitarbeiter, Kunden und Partner. Spreeforum unterstützt Sie in allen Bereichen der Unternehmenskommunikation und -darstellung und platziert Ihre Botschaft da, wo Sie es möchten.



Unser Unternehmen verfügt über ein sehr breites theoretisches und praktisches Wissen über Methoden, Wirkung und Einsatz von Kommunikation in Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit. Gemeinsam mit unseren Auftraggebern entwickeln wir eine Kommunikationsstrategie und legen das gewünschte Image des Produktes, der Marke oder der Person fest. Wir helfen Ihnen im Umgang mit den Medien und der Platzierung Ihrer Botschaft in den definierten Zielgruppen. Nichts ist so individuell wie Kommunikation und die mit ihr verbundenen Ziele. Deshalb bieten wir Ihnen keine Lösungen „von der Stange“, sondern konzipieren passgenau Ihr individuelles Kommunikationspaket.

Messen und Events

Als Kommunikations-Agentur organisieren wir natürlich auch Veranstaltungen und Events für unsere Auftraggeber.

Je nach Wunsch und Ziel der Veranstaltung arrangieren wir ein kleines Kamin- oder Hintergrundgespräch genauso wie eine Pressekonferenz. Auch Kongresse und Großveranstaltungen im In- und Ausland können wir mit unseren Partnern speziell nach Ihren Wünschen und Vorgaben organisieren und vorbereiten. Auf dem Gebiet des Veranstaltungs- und Eventmanagements können wir auf zahlreiche nationale und internationale Referenzen verweisen.

Direktmarketing

Wir erstellen für Sie ein Direktmarketing-Konzept, indem wir aus Ihrem Marketingziel eine Zielgruppe herausfinden. Innovative Konzeptions- und Produktionsmethoden sorgen für Aufmerksamkeit und Beachtung unserer Mailings und der ergänzenden Kommunikationsmaßnahmen.

Wir begleiten Sie von der Auswahl der Zielgruppe über die optimale Gestaltung und Produktion bis zum Nachbetreuen eines Mailings. So wird Direktmarketing zu einem Marketinginstrument von höchster Effizienz. Text, Gestaltung, Produktion und Distribution werden aus einer Hand zu einem erfolgreichen und harmonischen Ganzen.

Verkaufsförderung

Am Point of Sale, dem direkten Kontakt mit Ihren Kunden, ist Ihr Unternehmensauftritt erfolgsentscheidend. Angefangen beim Verpackungsdesign bis zur Gestaltung Ihrer Verkaufs- und Präsentationsflächen – je ansprechender und zielgruppengenaue Sie auftreten, desto mehr Kaufimpulse setzen Sie.

Doch Spreeforum kann noch mehr: Denn neben den konzeptionellen und gestalterischen Leistungen bieten wir auch umfassende Merchandising-Maßnahmen an. Durch unsere Erfahrungen bei Events und Messen können wir auch für Ihr Unternehmen direkt in Fachgeschäften und Supermärkten ansetzen und Ihre Waren und Dienstleistungen dort platzieren, wo Ihre Kunden zu treffen sind. Wir organisieren den Dialog mit Ihren Kunden über Ihre Produkte. Spreeforum ist für Sie da – von der ersten Idee bis zur Umsetzung.

Campaigning

Spreeforum begreift Campaigning als übergeordneten strategischen Ansatz für Gesellschaftskommunikation zur Erreichung bestimmter Ziele und zur Platzierung vorgegebener Themen. Der Campaigning-Prozess reicht von der Analyse Ihrer Ausgangssituation über die Planung der kommunikativen Maßnahmen bis hin zur Kreation und der Betreuung einer laufenden Kampagne.

Dabei stehen das Internet und die tagesaktuellen Medien im Fokus eines erfolgreichen Media-Mixes. Für transparente, argumentative Kampagnen sind dies die wichtigsten Instrumente zur Information, für die Kommunikation, die Mobilisierung und die Organisation der Zielgruppe.

Non-Profit-Organisationen haben immer wieder gezeigt, welche Kraft von einer gut konzipierten Kommunikationsstrategie ausgehen kann: sei es für gesellschaftliche Anliegen, für die interne Mitgliederorganisation und nicht zuletzt für die Belange der administrativen Kommunikation.

Text

„Am Anfang war das Wort.“

Die Texter von Spreeforum formulieren kurze und lange Texte – vom Slogan über Flyer und von Broschüren bis zum Buch –, werblich-witzige oder seriös-informierende, für alle Branchen, für Presse und Werbung, für Print und Web.

Produkte

Um den Full-Service-Anspruch unseres Unternehmens zu unterstreichen, bietet Ihnen Spreeforum nicht nur die werbliche Vorarbeit, sondern auch die konkrete Umsetzung und die Produktion aller Ihrer Medien und Produkte an. Unser Leistungsspektrum reicht vom Druck über die Produktion von Kleinwerbetiteln, den sogenannten Give-aways, bis hin zur Verarbeitung und Produktion von Werbetextilien und Bannern. Auch Außenwerbung und Fahrzeugbeschriftungen werden von uns geplant, gestaltet und aufgebracht.

Durch unsere starken Dienstleistungspartner bekommen Sie beste Qualität zu fairen Preisen – vom Bierdeckel bis zum Messestand, vom Großplakat bis zum Kugelschreiber. Mediengestaltung und Medienproduktion brauchen Erfahrung – und ein starkes Team, das diese umsetzt.

SPREEFORUM INTERNATIONAL

Symbiose aus Beratung und Agentur



Unser Leistungsspektrum: Politik und Medien



Gut aufgestellt im Umgang mit Politik und Medien

Politische Beratung

In der politischen Beratung werden Unternehmer und deren Mitarbeiter bei ihrem Umgang mit politischen Institutionen und Parteien beraten. In Situationen, in denen unternehmerische Ziele mit politischen Mitteln durchgesetzt werden sollen oder in denen auf politische und/oder öffentliche Maßnahmen, Planungen oder Entscheidungen reagiert werden muss, bietet sich häufig ein politisches anstelle eines verwaltungsjuristischen Vorgehens an. Die hierfür notwendigen Kenntnisse sind in Unternehmen häufig nicht vorhanden (politische Entscheidungsfindungsprozesse, Schlüsselpersonen in Politik und Verwaltung, politische Abhängigkeiten, Wechselwirkungen etc.).

Spreeforum unterstützt Unternehmen bei der Lösung ihrer Probleme in diesem Umfeld durch Information, Konzeptentwicklung und Begleitung entlang des politischen Entscheidungsprozesses.

Kampagnen- und Wahlkampfmanagement

Seit vielen Jahren ist unser Unternehmen mit der Planung und Durchführung von Wahlkämpfen und politischen Kampagnen vertraut. Dabei werden wir für einzelne Kandidaten ebenso tätig wie für Verbände und Parteien und deren Gliederungen.

Unsere Erfahrungen erstrecken sich von der kommunalen bis zur europäischen Ebene. Wir bieten Ihnen nicht nur ein individuelles Kampagnenkonzept, sondern kümmern uns auf Wunsch um alle relevanten Positionen Ihres Auftritts bzw. Ihrer Kampagne.

- Kommunikations- und Imagestrategie
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Reden und Recherchen
- Internetpräsenz
- Publikationen, Flugblätter und Mailings
- Plakatierung
- Personal- und Ressourcenmanagement
- Budgetplanung
- Event- und Veranstaltungsplanung
- Auftritte externer Redner
- Zielgruppenansprache

Fördermittel- und Subventionsberatung

Im Umfeld der öffentlichen Strukturen gibt es Möglichkeiten für Unternehmen, öffentliche Leistungen zu nutzen. Die vielfältigen und oft unüberschaubaren Möglichkeiten und rechtlichen Sonderfälle lassen sich gerade für mittelständische Unternehmen oft nur schwer überblicken. Gleichzeitig gibt es eine größere Anzahl von spezialisierten Beratern, die jeweils einen Teilbereich dieses Feldes abdecken. Für Unternehmen ist es oft schwierig, den richtigen Berater für das richtige Themenfeld zu finden.

Spreeforum verfügt über einen Überblick an Themen und darauf spezialisierte Berater, sodass der Kunde bei der Suche und Auswahl eines auf seine Bedürfnisse zugeschnittenen Beraters unterstützt wird. Die Beratung selbst, zum Beispiel Fördermittelberatung oder spezifische Rechtsberatung, übernehmen jeweils spezialisierte Experten und Juristen.

Lobbying von der kommunalen bis zur internationalen Ebene

Unternehmen sind von politischen Entscheidungen häufig stark betroffen, sodass ein Interesse besteht, bestimmte Entscheidungen herbeizuführen oder im Sinne des Unternehmens zu modifizieren. Spreeforum erarbeitet für Unternehmen Lobbykonzepte und setzt diese im Sinne des Kunden um. Dabei gehen wir fallweise anonym, d. h. ohne Offenlegung des Auftraggebers, oder unter dessen Einbeziehung vor. Das Spektrum reicht hier von der Gesprächsvermittlung mit einem Politiker über die Vor- und Nachbereitung eines solchen Kontakts bis hin zu komplexen Lobbying-Konzepten und deren Umsetzung. Ziel eines Lobbying-Projekts ist in der Regel die Beeinflussung parlamentarischer Entscheidungsfindungen im Sinne des Auftraggebers.

Spreeforum hat auf diesem Gebiet langjährige Erfahrungen und ein ausgeprägtes Netzwerk auf allen politischen und Verwaltungsebenen: von der Kommune bis zu internationalen Institutionen.



Marktanalysen und Vertrieb im öffentlichen Sektor

Trotz knapper Kassen gehören Kommunen, staatliche Organisationen, öffentliche Einrichtungen sowie Verbände und NGOs noch immer zu den größten Auftraggebern für mittelständische Unternehmen.

Spreeforum hat gerade hier besonderes Know-how und breites Wissen über die Funktions- und Arbeitsweise der sogenannten öffentlichen Hand. Spreeforum verfügt über ein ausgeprägtes Netzwerk und umfangreiche Kontakte in diesem Segment und hilft Unternehmen, hier ihre Produkte und Dienstleistungen anzubieten und zu platzieren. Wir setzen dabei auf grundlegende Recherchen und Analysen des Marktes und des politischen Umfeldes, die gezielte Herstellung von persönlichen Kontakten zu den entsprechenden Entscheidungsträgern und geeignete begleitende PR-Maßnahmen.

Themenrecherche im öffentlichen Raum

Fehlende Informationen sind eine häufige Ursache für Probleme und Krisen in Unternehmen. Das gilt für parlamentarische Entscheidungen auf allen politischen Ebenen genauso wie für die sogenannten „kleinen Informationen am Rande“, die in der Regel nicht der Tages- oder Fachpresse zu entnehmen sind.

Spreeforum International recherchiert und beobachtet für Sie Entwicklungen und stellt Ihnen die entsprechenden Informationen individuell aufbereitet zur Verfügung. Unsere umfangreichen Kontakte und Netzwerke können Ihnen auf diesem Wege helfen, früher als der Wettbewerb zu reagieren und somit einen strategischen Vorsprung zu erreichen.

Networking/Kontaktmanagement

Der viel zitierte Satz „Beziehungen schaden nur dem, der keine hat“ prägt das heutige Wirtschaftsleben mehr als je zuvor. Der Bedarf an Kooperationspartnern, funktionierenden Kundenbeziehungen und stabilen Beziehungsgeflechten wächst im gleichen Maße wie die Herausforderungen des verschärften Wettbewerbs. Aufsteigen oder dauerhaft erfolgreich sein kann nur, wer über langfristige und stabile Netzwerke verfügt, die im Bedarfsfall helfen, ein Problem zu lösen, eine wichtige Frage zu beantworten oder Verfahren durch aktive Empfehlungen und tatkräftige Mithilfe zu unterstützen. Unternehmen erkennen immer häufiger, dass funktionierende Netzwerke und stabile Beziehungen auf allen Ebenen entscheidende Faktoren für den Erfolg einzelner Projekte und ganzer Organisationen sind.

Spreeforum International verfügt über ein sehr großes und stabiles Netzwerk in Wirtschaft und Politik, welches wir gerne für unsere Auftraggeber einsetzen. Wir beraten Sie auch beim strategischen Aufbau eigener Netzwerke sowie deren Pflege und Stabilisierung.

Als kurzfristige oder einzelne Maßnahmen im Rahmen von Projekten bietet Ihnen Spreeforum auch

- Vermittlung von Rednern
- Kontakte zu Behörden, Parteien und Organisationen
- Vermittlung von Kooperations- und Geschäftspartnern
- Optimierung von Datenbanken

Events mit Rednern aus der Politik

Der Kontakt zwischen Politik und Wirtschaft lässt sich bei Unternehmensveranstaltungen ausbauen und pflegen. Viele Unternehmen haben ein Interesse, ihre Unternehmensereignisse durch Beteiligung einer namhaften Person des politischen Lebens aufzuwerten, haben jedoch oft nicht den Zugang zu diesen Personen oder können den notwendigen Aufwand nicht selbst leisten.

Spreeforum organisiert für Unternehmen den Auftritt einer solchen Persönlichkeit und unterstützt zusätzlich durch Beratung, sodass aus dieser Begegnung ein möglichst großer Nutzen für das Unternehmen entspringt (zum Beispiel durch thematische Vorarbeit, Redekonzepte, Briefing des Gastes, Nachbearbeitung des Kontakts). Neben diesen Leistungen kann Spreeforum das gesamte Eventmanagement abdecken und so ein All-Inclusive-Paket für Events an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Politik anbieten.

Spree lounge

Als eigene Plattform zur Begegnung von Wirtschaft und Politik hat die Spreeforum International GmbH ein eigenes Business-Netzwerk konzipiert. Die „Spree lounge“ ist ein moderierter Business-Club an der Schnittstelle zur Politik mit exklusivem Anspruch. Herausragende Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung referieren über relevante wirtschafts- und gesellschaftspolitische Themen. Die Besonderheit der Spree lounge liegt in der Möglichkeit, in einem anspruchsvollen Ambiente einen individuellen und exklusiven Zugang zu Spitzenpolitikern, Unternehmern und ausgewiesenen Experten zu erhalten und mit diesen die eigenen spezifischen Probleme zu erörtern bzw. Lösungswege zu entwickeln.

Unternehmer-Reisen

Um einen intensiven Gedankenaustausch mit speziell ausgewählten Persönlichkeiten oder Verbänden aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft zu gewährleisten, ist es häufig notwendig, die entsprechenden Entscheider persönlich am Ort ihres Wirkens aufzusuchen. Spreeforum organisiert solche individuellen Reisen für Unternehmer im In- und Ausland, sucht die geeigneten Gesprächspartner aus und bereitet alle Beteiligten auf das Gespräch vor. Neben diesen inhaltlichen Aspekten achten wir auch auf ein angemessenes Rahmenprogramm und das optimale Gesprächsumfeld. Durch die intensive Vernetzung unseres Unternehmens und die Kenntnis verschiedener Märkte und Strukturen garantieren unsere Unternehmer-Reisen viele interessante Eindrücke, einmalige Erlebnisse und hochrangige Gesprächspartner mit individueller Entscheidungs- und Problemlösungskompetenz.

SPREEFORUM INTERNATIONAL

Symbiose aus Beratung und Agentur



Unser Leistungsspektrum: Training und Personalentwicklung



Personalentwicklung – Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen

Personalentwicklung

Spreeforum International legt großen Wert auf differenzierte und neutrale Beratung und die Erarbeitung individueller Problemlösungen für seine Kunden. Basierend auf umfangreichen Erfahrungen in der Bedarfsermittlung, Konzeption, Durchführung, Betreuung und Evaluation von Trainings und Personalentwicklungsmaßnahmen haben wir praxisgerechte Bausteine für ein professionelles Personalentwicklungsmanagement konzipiert.

Für unsere Kunden bedeutet die Zusammenarbeit, dass sie Personalentwicklungsmaßnahmen und Seminare in einer zielgenau auf ihr Unternehmen ausgerichteten Form erhalten. Dabei werden fortlaufend neue Methoden, Tools und Inhalte entwickelt und auf ihre Praxisrelevanz hin überprüft. So können auch bei kleineren Trainingseinheiten und geringeren Kosten hervorragende Ergebnisse erzielt werden.

Spreeforum International bietet spezielle Konzepte für den Mittelstand, um die Qualität von Personalentwicklung zu steigern. Der Kampf um gute, qualifizierte Arbeitnehmer ist in den letzten Jahren für alle Firmen schwieriger geworden. Eine gute Personalentwicklungspolitik ist ein wichtiger Baustein gerade für kleine und mittlere Unternehmen, um auf dem Arbeitsmarkt attraktiv zu sein und zu bleiben und sich in dem immer stärker werdenden Wettbewerb um die besten Köpfe zu behaupten.

Nicht zuletzt durch den demografischen Wandel und die sich schnell verändernden Märkte im In- und Ausland werden zukünftig Fragen und Angebote der Personalgewinnung und Personalentwicklung sowie der Mitarbeiterführung zu einer Schlüsselherausforderung werden.

Training/Coaching

Neben der unmittelbaren Unterstützung in Form von Beratungs- und Servicedienstleistungen stellen wir unser Know-how auch in Form von Trainings und Coachings zur Verfügung und geben dieses damit an unsere Kunden weiter.

Der professionelle Umgang mit Kunden, Mitarbeitern und Partnern sowie der Öffentlichkeit, den Medien und der Politik ist in Unternehmen an vielen Stellen und in verschiedensten Situationen erforderlich. Das hierzu benötigte Wissen und die entsprechenden Fertigkeiten sollten für die tägliche Arbeit im Unternehmen vorhanden sein. Spreeforum bietet hierzu Trainings, Seminare und Coachings an, in denen Wissen für den Umgang mit Menschen, Institutionen und der Öffentlichkeit vermittelt wird.

Unser Seminar-Credo

Mittel- und langfristig angelegte Bildungsmaßnahmen verhehlen Unternehmen auch in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld zu guten Erfolgsaussichten. Unterschiedliche Erfolge von Unternehmen entstehen durch ihre unterschiedliche Art, wie sie sich aus der Menge der Wettbewerber hervorheben und positive Merkmale von Produkten und Leistungen darstellen – und dies ist mehr als die Beteiligung am häufigen Preisdumping. Wer dauerhaft erfolgreich sein will, der muss sich vom Wettbewerb unterscheiden und dafür sorgen, dass Produkte und Leistungen von Kunden besser wahrgenommen werden. Dazu ist ständige Weiterbildung für Mitarbeiter und Führungskräfte erforderlich, die der Firma mit ihrem Können ein unverwechselbares Gesicht in dem komplexen System unserer Marktwirtschaft geben. Der Führungskultur, der Energie und Mentalität der in den Unternehmen tätigen Menschen kommt in diesem Zusammenhang eine besondere Bedeutung zu.



Sie können viel tun, um den veränderten Anforderungen zu begegnen. Wege und Ideen hierzu möchten wir Ihnen gerne mit dem neuen Seminarprogramm aufzeigen. Eine Strategie wird dann erfolgreich, wenn die Mitarbeiter hoch motiviert sowie mit Wissen und Können die unternehmerischen Ziele umsetzen.

Wenn Sie Ihren Kunden etwas Besonderes bieten möchten, können Sie diese Seminare zusätzlich als Kundenbindungsinstrument für Ihre Firma nutzen und Ihrer Kundschaft eines dieser Trainings anbieten.

Auf dieser Seite finden Sie das aktuelle Angebot. Dabei handelt es sich um einen Teil unserer Offerte. Im Vordergrund stehen Ihre individuellen Wünsche. Dazu bedarf es am besten eines Gesprächs mit Ihnen, um Ihre Vorstellungen mit unseren Möglichkeiten in Einklang zu bringen.

Die Buchung eines Inhouse-Trainings bedeutet für Sie und Ihre Mitarbeiter

- Umsetzung neuer Erkenntnisse zum Vorteil Ihres Unternehmens
- Einsichten darüber, was den Menschen bewegt
- Praktische Realisierung des Gelernten zwischen zwei Seminarblöcken durch Formulierung individueller, schriftlicher Ziele
- Erfahrungsaustausch im nächsten Training

Methodisch bestehen die Seminare aus Vorträgen, Diskussionen, Einzel- und Gruppenübungen, Statements, Rollenspielen und Erfahrungsaustausch. Aus Gründen der Lesefreundlichkeit und Übersichtlichkeit haben wir die in den einzelnen Trainings angegebenen Seminarinhalte gekürzt dargestellt. Selbstverständlich stellen wir Ihnen auf Wunsch die komplette Gliederung zur Verfügung.

Unsere Seminarangebote:

Kommunikation

- Kommunikation direkt ins Herz
- Netzwerke erfolgreich knüpfen und effektiv nutzen
- Konfliktmanagement/Konfliktmoderation
- Moderation – professionelle Leitung vom internen Meeting bis zur Großveranstaltung
- Wertschätzende Kommunikation für Beruf und Alltag
- Small Talk
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für kleine und mittlere Unternehmen
- Eigen-PR – Strategien und Instrumente für eine gelungene Selbstvermarktung

Marketing

- Die Marketingkarte richtig ausspielen
- Chancen des Marketings für Handwerksbetriebe
- Networking und Marketing für kleine und mittlere Unternehmen
- Marktanalyse, Marketingziele und Marketingstrategien

Vertrieb

- Verkaufen ist mehr als Preisdumping
- Ab morgen im Verkauf
- Souveränes und sympathisches Verhalten auf der Messe
- Die erfolgreiche Neukundengewinnung am Telefon

- Angebote mit Erfolg nachfassen
- Kaufmotive erkennen
- Einwände erkennen und erfolgreich behandeln
- Preistaktiken
- Cross-Selling – vorhandene Kundenbeziehungen effizient nutzen
- Messetraining – eine Messe = viele Erfolge
- Mensch – Kunde
- Reklamationen erfolgreich behandeln – Kunden binden

Führung

- Erfolgsfaktor Führungskultur
- Teamtraining und Verhandlungsführung
- Personalführung – Persönlichkeitsentwicklung

Strategie

- Strategisches Management für Unternehmen
- Strategisches Management für Kliniken
- Aufbau- und Strategietraining für Nachwuchskräfte
- Spezialtraining für ausländische Unternehmen und Unternehmer

Arbeitstechniken

- Crashkurs in Betriebswirtschaft
- Projektmanagement – Projekte und Prozesse erfolgreich planen, steuern, gestalten und abschließen
- Lernen, Wissen, Leisten – Lerntechniken und Wissensmanagement für bessere Ergebnisse im beruflichen Alltag
- Überzeugende Produkt-Präsentation
- Gekonnt vor Auftraggebern präsentieren
- Mit guten Infos günstig einkaufen und Ziele erreichen – Verhandlungstechniken und -methoden für Einkäufer und Unternehmer
- Clever verhandeln, erfolgreich abschließen, Ziele erreichen – Verhandlungstechniken und -methoden für Unternehmer und Verkäufer

Energie

- Zeit- und Stressmanagement
- Work-Life-Balance
- Berufliche Leistungsfähigkeit und Lebensqualität
- Lernen – Leisten – Leben ab 50

Etikette und Karriere

- Moderne Umgangsformen
- Business-Etikette in Europa und USA
- Interkulturelle Grundsensibilisierung
- Image und Kleidung im Beruf

Lobbying, Verbandsmanagement und Öffentlichkeitsarbeit

- Lobbying für kleine und mittlere Unternehmen
- Lobbying für Migranten und ausländische Unternehmer
- Networking und Marketing für Non-Profit-Organisationen
- Verbandsmanagement
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für Verbände und Non-Profit-Organisationen
- Handwerkszeug für erfolgreiche Verbandsführung
- Professionelles Fundraising für Non-Profit-Organisationen

SPREEFORUM INTERNATIONAL

Symbiose aus Beratung und Agentur



Unser Leistungsspektrum: Mergers & Acquisitions



Mergers & Acquisitions – gemeinsam Wege zum Erfolg beschreiten

Mergers & Acquisitions

Der Generationenwechsel im Unternehmen, die Suche nach einem geeigneten externen Nachfolger, der Verkauf des Betriebes, aber auch der Kauf eines anderen Unternehmens stellen den Mittelstand vor große Herausforderungen. Für den Unternehmer selbst zählen diese Entscheidungen zu den schwierigsten und bedeutendsten in seinem Leben, oft verbunden mit Fragen, Zweifeln und Befürchtungen. Daher empfiehlt es sich, erfahrene Berater hinzuzuziehen.

Spreeforum International unterstützt gemeinsam mit seinem Partner **Betriebswirtschaftliche Beratungsgesellschaft Lippe GmbH (BBL)** mittelständische Unternehmen bei der Planung und Umsetzung von Unternehmenstransaktionen: effizient, diskret und persönlich. Unter Berücksichtigung aller Chancen und Risiken wählen wir dabei für den Mandanten die optimale Alternative aus. Bei Bedarf steuern wir Fachleute verschiedener Disziplinen wie Ingenieure, Steuerberater oder Rechtsanwälte und die Vertreter der Kauf- bzw. Verkaufsparteien systematisch zu einem gemeinsamen Ganzen. Je nach Zielsetzung sichern wir so den Fortbestand von Unternehmen oder verbessern dessen Wettbewerbsposition.

Unternehmensnachfolge

Eine unprofessionelle und zu spät eingeleitete Nachfolgeplanung gefährdet Jahr für Jahr die Existenz vieler Unternehmen und aller mit ihnen verbundenen Personen. Das muss nicht sein!

Eine erfolgreiche Nachfolge lässt sich gezielt planen!

Die Nachfolgeplanung gehört emotional sicherlich zu den größten Herausforderungen eines erfolgreichen Unternehmers. Gerade deshalb sollte er hier nichts dem Zufall überlassen. Damit dieses einmalige Großprojekt gelingt, müssen verschiedene Handlungsmöglichkeiten aus organisatorischer, steuerlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher Sicht beurteilt werden. Nur so kann der Fortbestand des unternehmerischen Lebenswerkes gesichert werden.

Da die Übergabe eines Unternehmens innerhalb der Familie häufig nicht zu realisieren ist, gewinnen externe Übergabemodelle immer mehr an Bedeutung. Dazu zählen

- der komplette oder schrittweise Verkauf an Führungskräfte aus dem Betrieb (Management-Buy-out)
- die Beteiligung externer Führungskräfte (Management-Buy-in)
- der komplette Unternehmensverkauf

Den gewünschten Erfolg haben die Modelle allerdings nur, wenn das Unternehmen für einen Nachfolger reif ist. So müssen beispielsweise in einem bisher vom charismatischen Gründer geführt Unternehmen entsprechende Veränderungen angestoßen werden, damit die künftigen Führungskräfte erfolgreich agieren können. Nur maßgeschneiderte Lösungen bieten hier den gewünschten Erfolg. Von uns erhalten Sie ein individuelles Übernahmekonzept als Ihren persönlichen Nachfolgeplan. So haben wir schon viele Unternehmen in eine vielversprechende Zukunft begleitet.

Unsere Leistungen:

- Analyse des aktuellen Standes und zukünftiger Entwicklungsperspektiven des Unternehmens
- Schaffung von Grundlagen für die private Finanz- und Vermögensplanung des bisherigen Inhabers nach Abgabe des Unternehmens an einen Nachfolger
- Erstellen eines Anforderungsprofils des Unternehmensnachfolgers
- Aufstellen eines persönlichen Entwicklungs- und Weiterbildungsprogramms für den Nachfolger (persönliche, soziale, fachliche und unternehmerische Kompetenz)
- Erarbeiten eines Programms für den systematischen Einstieg des Nachfolgers in das Unternehmen im Zusammenspiel zwischen Unternehmer, Nachfolger und vorhandenen Führungskräften
- Schaffung klarer Organisationsstrukturen und Prozessabläufe, damit sich ein familieninterner oder auch externer Nachfolger im Unternehmen zurechtfinden kann.



Unternehmensverkauf

Der Verkauf seines Unternehmens, ob als Ganzes oder in Teilen, ist für jeden Inhaber ein besonderer, meistens einmaliger Schritt. Seine Entscheidung ist in vielerlei Hinsicht von großer Tragweite: für den Fortbestand seines Lebenswerkes, für Mitarbeiter und Kunden und nicht zuletzt für seine eigene finanzielle Situation. Daher sollte der Verkauf sorgfältig geplant und realisiert werden.

Nur individuelle Antworten führen zum gewünschten Erfolg!

Spreeforum entwickelt für jeden Mandanten eine maßgeschneiderte Lösung – diskret und professionell. Ob ein möglichst hoher Verkaufserlös, die Unternehmenssicherung oder ein schneller Verkauf – die Basis unserer Überlegungen sind immer die Ziele des Mandanten.

Der Verkauf an sich ist ein Prozess mit mehreren Phasen, durch den wir jeden Mandanten sicher begleiten.

Unsere Leistungen:

I. Analysephase

- Analyse und Bewertung des Unternehmens: Bestimmen von Stärken/Schwächen und Aufdecken von Entwicklungspotenzialen; Ermittlung des Unternehmenswertes und Abstimmung des Angebotspreises mit dem Unternehmensverkäufer
- Entwicklung von Verkaufsszenarien: Definition der Zielgruppe und Entwicklung der Verkaufsstrategie; Identifizieren und Analysieren von potenziellen Erwerbern

2. Erstellungsphase

- Erstellen eines Verkaufsexposés (Information Memorandum) und, falls nötig, ergänzender Verkaufsunterlagen wie Marktbericht u. Ä.
- Ausarbeiten einer Transaktionsstruktur – Umgestaltung des Unternehmens für den Verkauf unter Einbeziehung steuer- und gesellschaftsrechtlicher Aspekte; hier ist die Mitwirkung von Steuerberatern/Rechtsanwälten zwingend notwendig
- Diskrete Kontaktaufnahme/Gesprächsführung mit potenziellen Kaufinteressenten

3. Transaktionsphase

- Begleiten und Führen der Verkaufsverhandlungen in Abstimmung mit dem Auftraggeber
- Bereitstellung benötigter Unterlagen in einem Data Room zur Durchführung einer Due Diligence
- Formulieren eines Letters of Intent, der die grundsätzliche Bereitschaft der Verhandlungsparteien zum Kauf/Verkauf des Unternehmens erklärt

Unternehmenskauf

Unternehmenskäufe sind auch für den Mittelstand zunehmend eine interessante Möglichkeit, die eigene Marktposition auszubauen und weiteres Wachstum zu sichern. Erfolg versprechend ist solch eine Transaktion allerdings nur, wenn der Übernahmekandidat zum kaufenden Unternehmen und dessen Zielen passt. Daher gilt:

Unternehmenskäufe müssen strategisch überzeugen!

Bei der Suche nach einem geeigneten Übernahmeobjekt sind besonders Unternehmen interessant, mit denen der Auftraggeber wertvolles Potenzial für seine weitere Entwicklung erschließen kann. Spreeforum begleitet Mandanten nicht nur bei der Suche nach geeigneten Zielobjekten, sondern koordiniert den gesamten Kaufprozess bis zum erfolgreichen Abschluss. Diese in sich geschlossene Akquisitionsstrategie auf Basis bestehender unternehmerischer Zielsetzungen bietet die Gewähr für einen späteren Integrationserfolg und trägt dazu bei, dass die angestrebten Synergien auch tatsächlich eintreten.

Der Kauf an sich ist ein Prozess mit mehreren Phasen, durch den wir jeden Mandanten zuverlässig begleiten.

I. Analysephase

- Zielanalyse und Definition des zu suchenden Unternehmens bzw. der Unternehmensfunktion
- Selektion potenzieller Übernahmekandidaten anhand definierter Kriterien (Markt-Screening)
- Persönliche, vertrauliche Kontaktaufnahme zu den ausgewählten Unternehmen

2. Erstellungsphase

- Analyse der Übernahmekandidaten zur Beurteilung des strategischen „FIT“ (passen beide Unternehmen zueinander?)
- Ermittlung eines adäquaten Kaufpreises
- Skizzierung einer adäquaten Finanzierung der Übernahme
- Formulieren einer Kaufabsichtserklärung (Letter of Intent)

3. Transaktionsphase

- Durchführung von Due-Diligence-Prüfungen: Systematische Analyse der vorliegenden Daten des zu übernehmenden Unternehmens unter markt-/produktionsstrategischen, finanziellen, steuerlichen und rechtlichen Bedingungen – hier ist die Einschaltung von Rechtsanwälten und Steuerberatern notwendig
- Begleiten/Führen der Verhandlungen/Koordinieren der Vertragsparteien
- Vertragsgestaltung

SPREEFORUM INTERNATIONAL

Symbiose aus Beratung und Agentur



Unser Leistungsspektrum: Internationalisierung



Internationalisierung braucht Erfahrung

Internationalisierung

Die europäischen Märkte haben sich durch den Beitritt neuer Staaten Mittel- und Osteuropas zur Europäischen Union nachhaltig verändert. Der Wettbewerb in vielen Branchen wird stärker und zwingt Unternehmen jeder Größe zu Veränderungen. Um eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung und solides Unternehmenswachstum zu gewährleisten, müssen neue Märkte erschlossen werden. Das bedeutet auch, das eigene Kontakt- und Kommunikationsnetzwerk zu Kunden, Lieferanten, Partnern, Investoren und zu politischen und gesellschaftlichen Entscheidern national und international zu erweitern und etwaige Reformen und Veränderungen allen Beteiligten zu erklären und zu vermitteln.

Spreeforum International ist ein spezialisierter Dienstleister in den Bereichen Change-Management, Internationalisierung, Strategie, Marketing und Vertrieb sowie in allen Bereichen internationaler Unternehmenskommunikation. Wir beraten und begleiten Sie bei der Erschließung neuer Märkte in Mittel- und Osteuropa und unterstützen Sie auf diesem Weg in allen relevanten Unternehmensbereichen.

Auch die mittel- und osteuropäischen Märkte selbst sind im Wandel und viele Unternehmen haben gerade dort beachtliche Wachstumsraten und produzieren interessante und hochwertige Produkte. Diese Unternehmen möchten nicht selten den größten Markt Europas erschließen und drängen daher nach Deutschland. Dafür benötigen sie ihrerseits Kunden und Beziehungen aller Art im deutschsprachigen Raum. Auch hier bieten wir mit unserer langjährigen Erfahrung und unseren ausgeprägten Beziehungen Beratung und Hilfestellung an.

Internationale Kompetenz

Spreeforum berät umfassend und qualifiziert und verfügt über ein Netzwerk ausgewählter Spezialisten. Spezialist sein heißt für uns, nicht alles selbst zu können und keine schnellen, pauschalen Lösungen anzubieten, sondern langfristige Erfolge anzustreben. Um dies zu erreichen, setzen wir auf enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden und unseren Partnern.

Unsere Partner komplettieren unser internationales Leistungsspektrum: Steuerberater, Rechtsanwälte, Ingenieure, international erfahrene Betriebswirte und Controller, Marketing-, Kommunikations- und Vertriebsexperten sowie global agierende Berater, Dienstleister und Logistiker mit Standorten in vielen verschiedenen Ländern Europas.

Unser Anspruch ist, Sie von der Entscheidungsfindung über die erfolgreiche Umsetzung einzelner Projekte bis zur Erreichung Ihrer definierten Ziele bei der Erschließung neuer Märkte zu begleiten.

Dabei gehen wir weit über die klassischen Angebote hinaus. Wir unterstützen Sie bei

- der Entwicklung einer Strategie
- dem Herstellen von Kontakten zu Kunden, Lieferanten, Kooperationspartnern und Investoren
- der Kommunikation mit politischen Entscheidungsträgern, Verwaltungen und Organisationen
- Ihrer Werbung und medialen Darstellung
- der Konzeption eines individuellen Marketing- und Vertriebskonzeptes
- Schulung und Coaching Ihrer Mitarbeiter
- Standortsuche und Standortanalysen
- administrativen und organisatorischen Prozessen
- logistischen Planungen
- Projektmanagement im In- und Ausland
- Personalgewinnung und -entwicklung



Interkulturelles Management

Gutes Benehmen ist auf dem internationalen Parkett gefragt! Souveräne und sympathische Umgangsformen spielen eine bedeutende Rolle beim Repräsentieren sowie in der Kommunikation mit Kunden und Partnern.

Im Zuge der Globalisierung wird es zunehmend wichtiger, sich auch mit den Umgangsformen anderer Kulturkreise vertraut zu machen und diese zu beherrschen. Mit unseren Seminarangeboten können Sie die Grundzüge verschiedener Business-Kulturen kennenlernen, um Missverständnisse oder sogar das Scheitern internationaler Geschäftsbeziehungen zu vermeiden.

Internationales Marketing

Kulturelle Unterschiede haben erhebliche Auswirkungen auf Ihre unternehmerische Tätigkeit im Ausland – insbesondere auf das Marketing. Denn aufgrund kultureller Besonderheiten unterscheiden sich die Kauf- und Konsumgewohnheiten verschiedener Gesellschaften teilweise erheblich.

Vor diesem Hintergrund bieten wir Ihnen Leistungen an, mit deren Hilfe Sie gerade bei diesem sensiblen Punkt Anfangsfehler vermeiden können. Fragen zum Produktdesign, zu Verpackungsgrößen, der Namensgebung von Firmen und Erzeugnissen sowie die werbliche und mediale Darstellung erfordern intensive Kenntnisse des Kundenverhaltens verschiedener Märkte und Regionen. Im Rahmen unserer Marktanalysen und Beratungsleistungen werden wir Sie hier in besonderer Weise unterstützen, damit Sie in der Phase der Markterschließung von Anfang an erfolgreich agieren können.

Länderdossiers und Umfeldanalysen

Gerade Unternehmen, die im Ausland investieren und arbeiten, benötigen zahlreiche werthaltige Informationen über die dortigen mittel- und langfristigen politischen und gesellschaftlichen Veränderungsprozesse sowie die jeweiligen wirtschaftlichen Entwicklungen.

Durch unsere internationalen Kontakte ist es unserem Unternehmen möglich, Ihnen diese Informationen individuell aufbereitet zu beschaffen und in einen größeren Zusammenhang einzuordnen. Mit unseren Partnern im In- und Ausland und unseren Kenntnissen aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung erstellen wir umfassende Dossiers und Analysen, die Ihnen einen entscheidenden Vorteil gegenüber dem Wettbewerb am jeweiligen Standort und im Inland verschaffen.

Internationaler Club

Als Möglichkeit der Begegnung und Information über ausländische Märkte, deren Potenziale und Chancen, aber auch der Risiken und kulturellen Unterschiede hat Spreeforum den „Internationalen Club“ entwickelt.

In lockerer Atmosphäre werden von ausländischen Diplomaten, international erfahrenen Unternehmern und Kennern verschiedener Länder und Kulturen wesentliche Erfahrungen und Kenntnisse vermittelt und ausgetauscht. Die Internationalen Clubs finden teilweise in deutscher und teilweise in englischer Sprache statt und zeichnen sich durch hohe Fachlichkeit und Praxisrelevanz aus.

Firmengründung/Industrieansiedlung

Die Gründung von Unternehmen als Niederlassungen deutscher Muttergesellschaften in Mittel- und Osteuropa gehört mit zu unseren Kompetenzen. Wir verfolgen dabei konsequent das Prinzip des „One Stop Shop“, das heißt, neben der eigentlichen juristischen Firmengründung führen wir alle vorausgehenden und nachfolgenden Schritte für Sie durch. Sie erhalten eine „schlüsselfertige“, voll funktionale Niederlassung von uns, in der Sie sofort mit der Arbeit beginnen können.

Die wesentlichen Schritte bei der Gründung sind:

- Standortwahl
- Immobiliensuche
- juristische Firmengründung
- Aufbau einer Infrastruktur (zum Beispiel Bankkonto, Telefon, Internet, Mobiliar)
- Erledigung von Behördengängen und Einholen aller notwendigen Genehmigungen

Personalberatung und Recruiting

Die mittel- und osteuropäischen Arbeitsmärkte zeichnen sich derzeit vielfach durch einen starken Mangel an qualifizierten Arbeitskräften in vielen Bereichen, hohe Fluktuation und teilweise überzogene Gehaltsvorstellungen der Mitarbeiter aus. Eine professionelle Vorgehensweise bei der Personalbeschaffung, aber auch bei der Bindung der Mitarbeiter ist daher unerlässlich, um nicht das operative Geschäft durch das Fehlen von Personal zu gefährden.

Wir unterstützen Sie insbesondere bei der Rekrutierung von Fach- und Führungskräften. Dabei wenden wir je nach Stellenprofil, Branche und Kundenanforderung eine oder mehrere der folgenden Methoden an:

- anzeigengestützte Suche (Advertised Selection)
- gezielte Suche (Direct Search)
- Executive Search/„Headhunting“

Change-Management

Eine oft unterschätzte Grundlage für eine effiziente Tätigkeit in einer mittel- oder osteuropäischen Niederlassung ist eine gute Integration der Teams in Mutter- und Tochterunternehmen. Dabei stehen die interkulturellen Aspekte, also die Unterschiede in der Denk- und Arbeitsweise der Mitarbeiter, im Mittelpunkt.

Ein Wesensmerkmal unserer Arbeit ist, dass wir ständig im Spannungsfeld verschiedener Business-Welten tätig sind. Wir kennen die interkulturellen Unterschiede und Gemeinsamkeiten aus der täglichen Praxis und wissen, wo Probleme auftauchen können. Wir sind Spezialisten im Abbilden deutscher Business-Prozesse und Anforderungen auf die Realitäten der Märkte Mittel- und Osteuropas.

Für Sie bedeutet das ein Minimum an Reibungsverlusten und Missverständnissen. Die Kommunikation mit der Niederlassung im ost- oder mitteleuropäischen Ausland oder den dortigen Partnern läuft besser und Sie sparen Zeit und Ressourcen.

SPREEFORUM INTERNATIONAL

Symbiose aus Beratung und Agentur





Bei weiteren Fragen stehen wir
Ihnen gerne beratend zur Verfügung:

Standorte

Siegen

Spreeforum International GmbH

Trupbacher Straße 17
57072 Siegen

Tel. (0271) 313 09 09
Fax (0271) 303 29 04

siegen@spreeforum.com

Berlin

Spreeforum International GmbH

Stromstraße 20
10551 Berlin

Tel. (030) 30 13 27 02
GSM (0176) 666 88 380

berlin@spreeforum.com

Düsseldorf

Spreeforum International GmbH

Prinz-Georg-Straße 85
40479 Düsseldorf

Tel. (0211) 17 17 21 41
Fax (0211) 17 17 21 42

duesseldorf@spreeforum.com

Koblenz

Spreeforum International GmbH

Auf der Luh 27
56076 Koblenz

Tel. (0261) 7 46 23
GSM (0170) 443 97 69

koblenz@spreeforum.com