

Dr. Schneider

Die Beziehung zur Hausbank verbessern

Der Mittelstand beklagt die zögerliche Kreditvergabe der Banken. Diese hemmt die Zukunftschancen von Unternehmen. Neue Investitionen und Arbeitsplätze bleiben somit aus. Allerdings veränderten sich auch für die Banken in den letzten Jahren die Rahmenbedingungen massiv. Basel II und Rating, zusätzliche Auflagen der Bankenaufsicht sowie zahlreiche Firmenpleiten aufgrund schlechter Konjunktur beeinflussen jetzt ihre Kreditentscheidungen.

Wer heute von seiner Hausbank Darlehen benötigt, muss sich folglich auf ganz andere Spielregeln einlassen als noch vor zehn Jahren. Der verantwortungsbewusste Unternehmer pflegt deshalb den Kontakt zu seiner Hausbank genauso intensiv wie zu seinen wichtigsten Kunden. Neben erfolgreichem Produktmarketing ist ein professionelles

Finanzmarketing zur Festigung der Kreditwürdigkeit wichtiger Bestandteil einer langfristigen Unternehmensstrategie. Hier setzt die Dienstleistung der „Dr. Schneider – Wirtschaftskanzlei für Mittelstandsberatung“ aus Memmingen an. Nach einer mehr als zwanzigjährigen leitenden Tätigkeit im Firmenkreditgeschäft bei Groß- und Regionalbanken

gründete Dr. Norbert Schneider das Beratungsunternehmen, um mit seinen Kenntnissen und Erfahrungen aus der „Innenwelt“ der Banken Unternehmen über die Klippen des Kreditgeschäftes hinwegzuhelfen. Grundlage zur Sicherung einer langfristigen Kreditwürdigkeit ist ein ausgefeiltes Finanzmarketing, das die Vertrauensbasis bei der Hausbank erhöht und so die Liquiditätsversorgung des Unternehmens durch Bankkredite sichert. Finanzmarketing kann aber nur dann erfolgreich sein, wenn auch die betriebswirtschaftlichen Instrumentarien aus den Bereichen Planung und Controlling im Unternehmen vorhanden sind. Diese Themen deckt die Wirtschaftskanzlei ebenfalls ab.



SO MACHT DREHEN SPASS



- ▶ Mit der GDW Präzisions-Drehmaschine 300 CS
- ▶ FANUC QUICK Turn Steuerung
- ▶ Neues Maschinenkonzept: Konventionelle Drehmaschine mit CNC-Leistung
- ▶ Schrägbettausführung
- ▶ Ideal für Lehrwerkstatt und Kleinserienfertigung

Vorführmaschine ganz in Ihrer Nähe in der Ausstellung bei der AToS GmbH. Sonderveranstaltung "Drehtage" in Memmingen!

Augsburger Str. 2a · 87766 Memmingen · Telefon: 08331/925093-0 · Telefax: 08331/925093-50
E-Mail: info@atos-werkzeuge.de · Internet: www.atos-werkzeuge.de

hmp's MarketingAgentur

Erfolgreich – durch die Entwicklung einer erlebbaren Marke

Qualität allein genügt heute nicht mehr, um die Wahrnehmung des Konsumenten auf sich zu ziehen. Wer sich dauerhaft von der Konkurrenz abgrenzen will, muss dafür sorgen, dass sein Produkt das Herz des Kunden als unverwechselbare Marke mit einem klaren, positiven Image erobert.

Man muss bei einer Marke nicht gleich an die „Mutter aller Schnäppchen“ denken, auch Allgäuer Unternehmen genießen einen Ruf als „Marken“führer. Baufritz zum Beispiel, könnte man in Anlehnung daran vielleicht den „Vater aller Voll-Wert-Häuser“ nennen. Der Erkheimer Holzhaushersteller steht neben innovativer Technik auch für „Wohngesundheit“ – und ein gutes Lebensgefühl. Die Memminger MarketingAgentur hmp's hat das aktuelle Erscheinungsbild dieser schwäbischen Vorzeigefirma mit kreiert. So wurde das CorporateDesign-Manual für den Print- und Onlinebereich durch Hans-Martin Pfeifer, Inhaber von hmp's, und sein Team erstellt. Der aktuelle Baufritz-Internet-Auftritt wurde auf das von hmp's entwickelte „CMS-System“ aufgebaut, dessen spezielle Suchmaschinenoptimierung die Besucherzahl in kurzer Zeit verdoppelt hat. Auch Kunden wie BMW oder DaimlerChrysler konnte hmp's gewinnen. Die Stärke der Memminger MarketingAgentur liegt dennoch in der umfassenden Betreuung von Firmen in der



Hans-Martin Pfeifer (38), Dipl.-Ing. (FH), gründete 1998 die hmp's Marketing Agentur, die heute acht Mitarbeiter zählt; bis dahin verschiedene Führungsaufgaben in der Pfeifer Unternehmensgruppe Memmingen, Betreuung und Umstrukturierung der 14 Niederlassungen im In- und Ausland, Aufbau des Kataloggeschäftes sowie Betreuung der haus-eigenen Werbeabteilung.

Region, wie etwa dem Autohaus Reisacher, dessen Werbeslogan „**Ein gutes Gefühl!**“ aus Pfeifers Feder stammt. Seine Agentur schnürt der Autohausgruppe – das 2003 für sein besonders schnelles Wachstum mit dem Preis „Bayerns Best 50“ ausgezeichnet wurde – das komplette Vermarktungspaket. Inklusive Budget- und Mediaplanung, Eventorganisation, Erstellung und Umsetzung von Zielgruppen-Kampagnen. Perfekten Service bietet hmp's auch mit der selbst entwickelten „intelligenten“ Bilddatenbank, in der die Fotoarchive von Kunden verwaltet werden, auf die sie jederzeit online zugreifen können. Auch Prospekte, Newsletter oder Mitarbeiter-Zeitschriften wie für die Firma Hans Kolb

Wellpappe entstehen bei hmp's, oder Produktfotografien für Kalendermotive wie für die Schweizer Firma Alupak (die man bei uns in erster Linie als „Erfinder“ der Nespresso-Kapseln kennt). Schöpfen kann der Marketingexperte Hans-Martin Pfeifer dabei nicht zuletzt aus der Tatsache, dass er erste berufliche Erfolge im elterlichen Betrieb, der Pfeifer Seil- und Hebeteknik, feiern konnte. „Ich komme aus einem mittelständischen Unternehmen“, sagt Pfeifer heute, „und habe früher selbst mit Werbeagenturen als Auftraggeber verhandelt“. Seine Erfahrung: Geliefert werden oft gute Ideen – die aber nicht immer umsetzbar sind, weil sie zu teuer sind, weil Konzepte nicht konsequent zu Ende gedacht wurden oder weil Strategien nicht auf Prozesse im Betrieb abgestimmt wurden. Seine Antwort: „Wir entwickeln integrierte, kreative und Erfolg versprechende Lösungen, welche die Bedürfnisse der Kunden optimal erfüllen und ihr Unternehmen zu einer echten erlebbaren Marke werden lassen.“
(Mehr Information finden Sie unter www.hmeps.de)