



Dipl.-Volksw. Stefan Klein

Unternehmer-Beratung nach Maß:
Strategieentwicklung • Markterschließung • Kostensenkung

- Kurzprofil -

Ich bin freiberuflich tätiger Diplom-Volkswirt und biete **Unternehmer-Beratung nach Maß** an. Dies bedeutet: keine standardisierte „0-8-15“-Vorgehensweise, sondern **individuelle, zielführende Lösungen** unter Berücksichtigung der jeweiligen Erfordernisse in Bezug auf:

- ☒ **Brancheneigenschaften**
- ☒ **Marktbedingungen** und
- ☒ **Unternehmensressourcen.**

Die **Verwendung bewährter Beratungsansätze und -tools** schließe ich dabei nicht aus. Denn meine Kompetenz basiert auf Kenntnissen aus zahlreichen Projekten unterschiedlichster Aufgabenstellungen, Branchen, Unternehmensbereiche und -größen.

In meinen Projekten lege ich – neben der selbstverständlichen Qualität meiner Arbeit – größten Wert auf:

Teamarbeit

Ich arbeite immer im engen Kontakt zu den Mitarbeitern des Kunden, und dies überwiegend vor Ort – national wie international. Denn eine weitgehende interne Akzeptanz der Projektziele trägt wesentlich zu einem nachhaltigen Projekterfolg bei.

Umsetzbarkeit

Aufgrund meiner „hands-on“-Mentalität sehe ich meine Stärke insbesondere in der Umsetzung von zuvor gemeinsam erarbeiteten Konzepten mit pragmatischen, machbaren Lösungen. Dabei vermeide ich „Datenfriedhöfe“ und „Beraterlatein“.

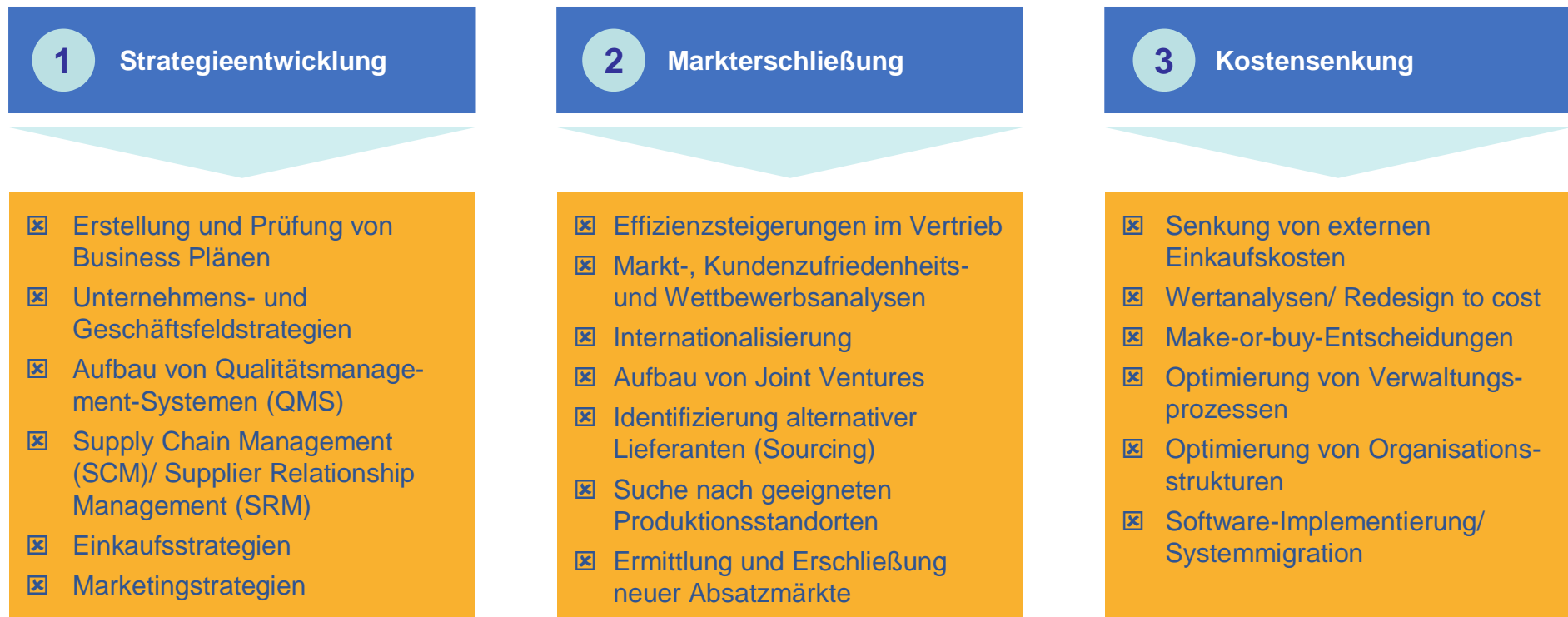
Ergebnisorientierung

Ich denke und handle bei meinen Projekten immer unternehmerisch. Das heißt: mein Erfolg ist auch der meiner Kunden. Durch erfolgsabhängige Vergütungskomponenten beteilige ich mich am unternehmerischen Risiko.

Loyalität

Beratung ist Vertrauenssache – meine Loyalität ist die beste Basis für das Vertrauen meiner Kunden.

Meine Leistungen konzentrieren sich auf **drei Schwerpunktbereiche des Management Consulting**:



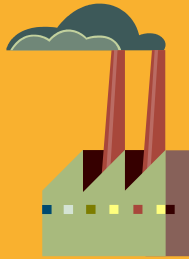
Alle vier **Komponenten der Projektarbeit** werden dabei abgedeckt:



Im Rahmen meiner Projekte habe ich vertiefte Kenntnisse folgender **Branchen** erworben:

Industrie

- Automobilbau
- Bauwirtschaft
- Bekleidung
- Energieversorgung
- Wehrtechnik



Finanzdienstleistungen

- Großbanken
- Landesbanken
- Privatbanken
- Sparkassen
- Volksbanken



Handel/ sonstige Dienstleistungen

- Einzelhandel
- Gastronomie/ Veranstaltungen
- Großhandel
- Personaldienstleistungen
- Softwareentwicklung



Die folgenden **Projektbeispiele** lassen meine Vielseitigkeit erkennen:

1 Strategieentwicklung

- ☒ Erstellung eines Businessplans für ein Start-up
- ☒ Prüfung mehrerer Businesspläne
- ☒ Entwicklung einer Marketingstrategie für eine ausgegliederte Konzerntochter
- ☒ Einführung von Supply Chain Management
- ☒ Einführung eines Qualitätsmanagementsystems
- ☒ ...

2 Markterschließung

- ☒ Roll-out eines Vertriebsoptimierungsprogrammes
- ☒ Gründung eines Joint Ventures in Osteuropa
- ☒ Identifizierung neuer geeigneter Vertriebsstandorte
- ☒ Aufbau eines Vertriebsnetzes
- ☒ Durchführung einer europäischen Wettbewerbsanalyse
- ☒ Beschaffungsmarktforschung
- ☒ Entwicklung neuer Beratungsprodukte
- ☒ ...

3 Kostensenkung

- ☒ Senkung der externen Einkaufskosten
- ☒ Durchführung mehrerer Wertanalysen
- ☒ Reduzierung der Marketing- und Frachtkosten
- ☒ Optimierung der Einkaufsorganisation
- ☒ Optimierung der Prozesse im Backoffice
- ☒ Optimierung des Wertpapier-Lagerstellenmanagements
- ☒ Implementierung einer Gesamtbank-Software
- ☒ ...

Gerne nenne ich auf Anfrage **Referenzen**.

Falls mein Leistungsangebot Ihr Interesse geweckt hat, machen Sie den nächsten Schritt –
nehmen Sie Kontakt mit mir auf:



Stefan Klein
Diplom-Volkswirt

Saalestraße 4
D-53332 Bornheim-Hersel

Tel. +49 (0)160 90756761
Fax +49 (0)2222 994678
E-Mail stefan.klein@nubiz.de
Web www.nubiz.de



Zur Person

- Jahrgang 1967, verheiratet, 3 Kinder
- VWL-Studium in Bonn und Mailand
- Verhandlungssicher in Englisch und Italienisch
- Über 10 Jahre Beratungserfahrung
- Kernkompetenzen: Einkauf, Marketing, Standortfragen, Wertpapierabwicklung