

Deutsch-/Mexikanische Geschäftsbeziehungen: Aufbau und Markt-Platzierung – auch das gibt es bei SOFT-up...

Unternehmens-Beratung und Durchführung der Maßnahmen auf pragmatischer Grundlage- Marketing, ReWe/Controlling, Organisation, Verwaltung



Lothar K. Schneider und Peter Birkel kennen sich schon seit etlichen Jahren. Jetzt ist LKSchneider wieder zurück in Deutschland und einer intensiven Kooperation steht nichts mehr im Wege. LK Schneider bietet Consulting schon seit langen Jahren in Offenbach/Main an. Die Dienstleistungen erbringt Schneider insbesondere für KMU's, für NL von US-Unternehmen, und für Existenzgründer. Eine räumliche Beschränkung existiert nicht und das Honorar ist (immer noch) moderat. Lothar K. Schneider berät nicht nur, er führt gemeinsam mit dem Kunden auch alle Maßnahmen durch. Er verfügt über umfangreiche Kenntnisse und Erfahrungen, gewonnen aus der Theorie und der Praxis, aus einem beachtlich langen Zeitraum heraus. Die Schneider Maxime: „Das Machbare ausloten, anpacken, immer mit dem Kunden gemeinsam, und im Dialog die Ziele anvisieren.“

Hier die Meinung von Lothar K. Schneider www.lkschneider.de in einem Gespräch mit Peter Birkel vor kurzem:

„Märkte und Branche haben ihre divergierenden Besonderheiten. Ausländische Märkte ohnehin. Aus diesem Grunde scheitern vielfach Unternehmen mit neuen Geschäftsanbahnungen oder Betriebsgründungen auf fremden Boden. Dabei gibt es oft interessante Ansatzpunkte, doch fehlt der Wegweiser zum Erfolg, was dann oft mit der Aufgabe der Idee endet. Das muss nicht sein, wenn man einen kompetenten Beratungspartner (vor Ort) einsetzen kann. Einen Berater, der die deutsche Mentalität kennt und die Denkweise sowie Gesinnung des nationalen Marktes versteht. Nehmen wir das Beispiel Mexiko. Ganz schwierig, aber auch besonders interessant. Im Mittel-amerikanischen Land ticken die Uhren etwas anders, aber das kennt ein Mann besonders gut. Lothar K. Schneider, gebürtiger Offenbacher. Er lebte bis vor kurzem für 3 Jahre in Mexiko und kennt sich aus, wenn es um die Platzierung eines Unternehmens geht. Das hat er viele Jahre in Deutschland als Berater für ausländische Firmen bewiesen und auch von seinem Standort Mexiko aus. Nach dem Zitat von Robert Townsend „Nützliche, brauchbare Unternehmensberater arbeiten als Ein-Mann-Betrieb“ konzentriert sich die Aktivität der Lothar K. Schneider Consult auf das Wesentliche. Er ist der Mann, der den interessierten Unternehmen von der Stunde Null an zur Verfügung steht. Das Dienstleistungsangebot erstreckt sich neben der Platzierung des Unternehmens auf den Marketingbereich, die kaufmännische Verwaltung und Organisation sowie Rechnungswesen und Controlling. Dieses Gesamt-Angebot richtete sich an sowohl an kleine und mittlere Unternehmensformen, vom „Ein-Mann(Frau)“-Betrieb bis zum klassischen Mittelständler, einschließlich Existenzgründer oder auch Tochtergesellschaften internationaler Konzerne.

Das Spektrum seines Einsatzes beinhaltet auch Korrespondenz in Deutsch, Mexikanisch und weitere sieben Fremdsprachen. Ferner unterstützt er seine Klienten beim Kundenaufbau und der Kundenpflege, liefert Akquise-Ideen und organisiert das Backup. Dauerhafte Begleitung „all inclusive“. Seit einigen Jahren bietet Schneider seine Unterstützung bei Geschäftskontakte zwischen deutschen und mexikanischen Unternehmen, für jede Form einer Zusammenarbeit: Sei es im Export, Import, Joint Venture, der Suche nach einer Vertriebsagentur oder der Platzierung einer Niederlassung. Diese Möglichkeiten in Mexiko basieren auf den aufgebauten Kontakten zu den maßgebenden Regierungsstellen. Mexiko ist nicht nur interessant für deutsche Unternehmen aufgrund seines eigenen Absatzmarktes, sondern auch als „Drehscheibe“ für Verbindungen zu den weiteren Staaten Mittelamerikas. Ganz besonders wegen der Einbindung Mexikos in der NAFTA. Deutsche Unternehmen können zum Beispiel in Mexiko für ihre Kunden in den U.S.A. produzieren.