



Dr. Schopphoff Consulting UG

Beratung Analyse
Finanzierung Förderung

Modul: Finanzierung als Vertriebsunterstützung

Dr. Schopphoff Consulting UG
(haftungsbeschränkt)
Herrn Dr. Daniel Schopphoff
Wiebelsheidestr. 51
59757 Arnsberg
ds@dr-schopphoff.de
Tel. 0170/2109222
<http://www.dr-schopphoff.de>

Als gewerbliches Unternehmen...

...haben Sie die Aufgabe, Ihre Leistungen mit einem kontinuierlichen Fluss an Ihre potenziellen Kunden zu bringen – und das unabhängig davon, ob Sie materielle Güter, Webseiten, Dienstleistungen oder andere Dinge herstellen bzw. vertreiben.

Die meisten dieser Leistungen erfordern bei den potenziellen Käufern einen gewissen finanziellen Einsatz in Form von Anschaffungskosten, Anlaufkosten, Montagekosten, Betriebsmitteln oder schlicht Personalkosten für die Umsetzung von neuen Verfahren.

Mit der Beschaffung dieser finanziellen Mittel stehen die Kunden jedoch oftmals alleine da – ohne professionelle Hilfe und ohne eine angemessene Strukturierung, was bereits vielfach zu einem Scheitern des Vorhabens und damit zu Umsatzausfällen bei dem jeweiligen Anbieter der Leistungen geführt hat.

Folglich kann eine professionelle Begleitung bei der Finanzierung Ihrer Kunden auch Ihren Absatz steigern und dauerhaft sichern. Gerne begleitet die Dr. Schopphoff Consulting Ihre (potenziellen) Kunden bei der Vorbereitung und der Umsetzung einer zu den Anforderungen des Unternehmens passenden Finanzierung unter Berücksichtigung von öffentlichen Darlehen, Zuschüssen, Leasing, eigenkapitalersetzenden Mitteln zur Ratingoptimierung etc..

So wird die Dr. Schopphoff Consulting für Sie neben der betriebswirtschaftlichen Betreuung zu einem Vertriebspartner. Zudem heben Sie sich auf diese Weise von Ihren Wettbewerbern ab, die eben nur die vereinbarten Leistungen erbringen können, den Kunden jedoch keine fachkundige Hilfe bei der Vorbereitung, der Strukturierung und der Umsetzung der Finanzierung vermitteln können.

Unsere Kompetenzen für Sie:

- *Ermittlung des gesamten Kapitalbedarfs Ihrer Kunden im Rahmen der anstehenden Investitionen unter Berücksichtigung aller Bereiche wie Anschaffungs-, Anlaufkosten, zusätzlichem Personalaufwand, Aufstockung des Warenlagers, Bedarf an weiteren Betriebsmitteln, Schaffung eines Liquiditätspuffers etc..*
- *Aufbau einer zu dem Unternehmen passenden Finanzierungsstruktur unter Einbeziehung öffentlicher Mittel, Bürgschaften als Sicherheitenersatz, eigenkapitalähnlicher Nachrangdarlehen usw..*
- *Steigerung der Verkaufswahrscheinlichkeit durch die professionelle Begleitung Ihrer Kunden bei dem Finanzierungsprozess vom ersten Schritt bis zum Abschluss der Darlehensverträge und aller weiteren, erforderlichen Vereinbarungen. Hinzu kommt das gemeinsame Führen der anstehenden Gespräche mit der Hausbank bzw. den Hausbanken sowie eventuellen weiteren Kapital- und Sicherheitengebern wie der Bürgschaftsbank.*
- *Steigerung der Chance des Wiederkaufs durch den Kunden bei Ihnen durch das von Ihrem Hause angebotene, attraktive Gesamtpaket und durch Erschließung weiterer Finanzierungsmöglichkeiten auf Seiten des Kunden aufgrund der Nutzung von rating- und eigenkapitaloptimierenden Finanzierungsformen.*