

<input checked="" type="checkbox"/> XING <input type="checkbox"/> FACEBOOK <input checked="" type="checkbox"/> TWITTER <input checked="" type="checkbox"/> Homepage <a href="http://www.schidl-consult.com">www.schidl-consult.com</a>	
<b>SCHIDL CONSULT KG</b> technisch-betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung Exportberater, Projektmanager auf Zeit A-1100, Kundratstr. 6/0209 Büro 2.13    FN: 325202p Handelsgericht Wien	
Geschäftsführer: Ing. SCHIDL HELMUT    Festnetz: +43 1 231 4996    Fax: +43 1 231 4986 <a href="mailto:helmut.schidl@schidl-consult.com">helmut.schidl@schidl-consult.com</a> Mobile: +43 676 579 7628	
Welchen Fokus haben Sie?	Business Development Consulting - Österreich und CEE
In welchen Branchen sind Sie tätig?	Elektromechanik, Elektronik, Mechanik, Blechbearbeitung Spezial: Zuliefermarkt Automotiv in obigen Branchen
Welche Kompetenzen bieten Sie an?	SC sucht und selektiert für Kunden die geeigneten Partnerfirmen - ist spezialisiert auf Due Diligence bei Entwicklung, Konstruktion und Produktion - deckt den gesamten Supply Chain Bereich ab von Entwicklung über Produktion und Logistik bis zum Verkauf und Service - bietet als Unterstützung beim Auswahlprozess Produkt- und Kundenaudits zu ISO9001, VDA6.1 und TS16949 an - Projektmanagement auf Zeit
Welches Alleinstellungsmerkmal (USP) haben Sie?	Der USP von SC ist es die Kombination von Technik und Betriebswirtschaft beim Business Development praxisgerecht und optimal für den Kunden einzusetzen. Ein umfassendes Spezialwissen über Entwicklung, Konstruktion und Produktion im Bereich des Geschäftsaufbaus, der Optimierung und Reorganisation von Betrieben, Geschäftsfeldern oder Produktionslinien stützt unseren USP.
Was ist Ihr wichtigstes Verkaufsargument?	Lösungen aus einer Hand. – „One face to the customer“ – Aufgabenstellungen werden praxisgerecht gelöst.
Warum sollen Kunden genau ihr Produkt, ihre Leistung kaufen?	Konzepte werden mit dem Kunden individuell entwickelt und gemeinsam umgesetzt. Kunden erhalten dadurch Sicherheit, dass nur Konzepte zum Tragen kommen die den Fortbestand des Unternehmens sichern.
Welchen Kunden würden Sie bevorzugen?	Unternehmen, KMU oder Industrie, welche eine Partnerschaft/Firmenkauf oder einfach einen Lieferanten für Entwicklung, Konstruktion, Produktion oder Montagen in Österreich, Schweiz, Slowakei oder Ungarn suchen.
Mit welchem Produkt könnte ich Sie empfehlen?	Aufbau von Geschäftsbeziehungen, Projektleitung, Optimierung und Reorganisation von Betrieben. Suche von Investoren.
Welches Geschäftsmodell kommt zu tragen?	SC tritt als Vermittler und Berater auf und rechnet auf Basis Stunden/ Tagessätzen seine Leistung ab. – Eine Erfolgskomponente ist möglich.
Was sind typische Prozessschritte und mögliche/optionale Leistungsinhalte?	SC stellt seine Expertise bereit, hilft bei der Spezifikation des Umfelds, sucht im Auftrag des Kunden zwei drei Kandidaten, selektiert das ideale Unternehmen mit dem Kunden, bereitet die Verhandlungen vor; <i>OPTIONAL: erstellt mit dem Kunden ein Umsetzungskonzept, hilft als Projektleiter bei der Umsetzung, optimiert oder restrukturiert Unternehmen und Prozesseinheiten nach Unternehmenskauf, überwacht laufend im Auftrag des Kunden die Performance des Auftragnehmers.</i>
Was könnte der Zugang zu einem Gespräch sein?	Geschäftspartnersuche. Neuplanung von Produktionseinheiten. Verlagerung von Produktionen in CEE. Unzufriedenheit mit der Performance im Betrieb. Kundenaudits als Unterstützung bei Zukäufen. Technische Due Diligence.

