



## Vorteile eines „Branchenspezifischen Beraters“

HCN ist nunmehr seit mehr als 5 Jahren *die* europaweit tätige Unternehmensberatung, welche sich ausschliesslich und vollständig auf die Bedürfnisse und Belange von Unternehmen in der Holz-, Forst-, Furnier- und Möbelwirtschaft spezialisiert hat. Die Erfahrungen der letzten Jahre haben die Intention zur seinerzeitigen Gründung einer auf Holz und Forst fokussierten Unternehmensberatung mehr als bestätigt. Die Unternehmen unserer Branche sind einer Beratung durch externe Fachleute zwar durchaus aufgeschlossen, jedoch erfolgt die Inanspruchnahme dieser Dienstleistungen oftmals nicht rechtzeitig.

Jedoch gerade in wirtschaftlich schwierigen Jahren sollte die Zeit effektiv genutzt werden, um über aktuelle und auch heute bereits absehbare Probleme des eigenen Unternehmens nachzudenken. Aus diesen Überlegungen heraus, sollte eine neue, noch präzisere Zielausrichtung gefunden werden, um den bisher beschrittenen Weg noch optimaler gestalten zu können.

In dieser Situation ist es meist von Vorteil einen externen Berater/Consultant hinzuzuziehen. Dieser sollte jedoch unbedingt die nötigen umfassenden Kenntnisse der jeweiligen Branche besitzen, sodass der eigentlich um Rat und Unterstützung suchende Unternehmer nicht bereits die ersten wertvollen Beratertage damit verbringen muss, die grundlegenden Denk- und Funktionsweisen der relevanten Branche zu erklären und zu definieren. Im weiteren Verlauf schützt dieses „Vorwissen“ den Berater zudem davor, dass dieser seine in den allermeisten Fällen notwendige "Vogelperspektive" über das Unternehmen verliert und es somit bestmöglich von einem objektiven, externen Standpunkt aus beurteilen und analysieren kann.

Ein weiterer, nicht zu unterschätzender Mehrwert von fachspezifischen Beratern wie HCN in einer stark fragmentierten Branche, ist sicherlich das weit ausgedehnte Netzwerk mit einer Vielzahl von Kontakten zu den Holz- und Forstunternehmen, Verbänden und Banken. HCN setzt sein Augenmerk deshalb seit jeher auf eine sinnvolle Kombination von:

- Aufbau neuer Kooperationen und Geschäftsverbindungen
- Aktivierung bereits bestehender, aber bisher ungenutzter Ressourcen und Netzwerke.

Gerade in der heutigen Zeit kann mit Hilfe des *kooperativen Ansatzes* für die Unternehmen schnell und einfach ein optimales Ergebnis erzielt werden.

Aber auch bei Themen und Problemen, welche die Geschäftsleitung oder Firmeninhaber in den meisten Fällen zu ihren ureigensten Aufgaben zählen, kann die Unterstützung und Hilfestellung durch Fachleute durchaus von Vorteil sein. Gerade im Hinblick auf aktuelle Problematiken wie z.B. „Basel II“, welche die verschiedenen Aspekte von der Liquiditätsplanung bis hin zur Nachfolgeregelung in sich vereinen, sollte sich der Unternehmer nicht nur auf sich selbst verlassen. So kann auch hier ein stets aktuelles und nach mehreren Seiten gerichtetes Beraterwissen den entscheidenden Erfolgsfaktor ausmachen ....

Unsere Branchenspezialisten von HCN sind jederzeit gerne bereit, Ihnen in einem persönlichen Gespräch die versprochene Kompetenz zu beweisen und würden sich freuen, Sie heute oder auch zu einem späteren Zeitpunkt bei etwaigen Bedarfsmomenten rechtzeitig unterstützen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen

Marcus R. Niedermeier