

„Kreativer Vertrieb für Sanierungsberater – Erfolgreich Mandate akquirieren“

Alexander Hornikel
Heidelberg, den 10.07.2019

Beruflicher Werdegang

- Seit 2013; Senior Partner für Marketing und Vertrieb der Kloepfel Group
- Konzernmarketingleiter DAW SE/Caparol-Firmengruppe (u.a. Alpina, Caparol)
- Mitgründer, Prokurist und Regionalleiter bei agemis GmbH (Allianz AG)
- Gründer, Geschäftsführer und Franchisegeber einer strategischen Bauallianz Haus-Fach-Gerecht GmbH
- Deutscher Marketingpreisträger des Handwerks 1999
- Inhaber der Vertriebsberatung Hornikel, Hamburg
- Vorstand der Familienunternehmer, Regionalverband HH (vormals Bundesvorstandsmitglied und 6-jähriger Vorsitz in "Hessen")
- Sonderbeauftragter des „EWIF“ (Europäisches Mittelstandsforum)
- Senior Advisor bei Novum Capital (PE Frankfurt)
- Familienvater vom besten Mann aller Zeiten „Maximilian“ (7 Jahre)



Sitz	Düsseldorf
Mitarbeiter	250 (~ 180 DACH)
Büros	Österreich, Schweiz, Polen, Slowakei, Russland, Ungarn, Italien, Niederlande, China, Mexiko, Tschechien
Dienstleistung	Supply Chain Management (Einkauf, Logistik, Entwicklung)
Zielkunden	Unternehmen ab 10 Mio. €
Beraterhonorar	Zeit-/Erfolgshonorare
Ansatz	Umsetzungsorientiert
Reputation	Zahlreiche Auszeichnungen für Beratungsqualität



Wir reden nicht. Wir setzen um!

- Partnerschaftliche und transparente Arbeitsweise
- Expertise aus über **700** Optimierungsprojekten bei **mittelständischen** Unternehmen
- Langjährige **globale** Expertise und erfahrene eigene Mitarbeiter
- Hohe Ergebnis- und Umsetzungsorientierung
- Nachhaltige **Kostenreduzierung** von rund **7,2 %**

„In beeindruckender Weise hat ihr Beraterteam innerhalb von nur wenigen Tagen erste, sehr gute Resultate vorgelegt. Die systematische und professionelle Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung der Verhandlungen sowie fundierte Kenntnisse der deutschen Handelslandschaft waren der Garant für ein herausragendes Ergebnis.“

Harald Fraszczak, CFO
Karstadt Warenhaus GmbH

„Da unsere Erwartungen zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt wurden und die Ergebnisse unseres Beschaffungsprojekts im hohen Maße überzeugen, haben wir uns für eine Fortführung der gemeinsamen Arbeit mit Kloepfel Consulting entschieden.“

Michael Sanft, Sprecher der Geschäftsführung
Rügenwalder Mühle

Sanierungsberater

- Banken
- Netzwerkpartner (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, etc.)
- Endkunden
- Etc.



Interim Manager

- Klassische Interimprovider (Atreus, EIM, etc.)
- Beratungen, die Freelancer einbinden
- Online-Plattformen (Interim-X, etc.)
- Sanierungsberater
- Endkunden
- Etc.

Insolvenzverwalter

„Klassische“ Verwalter:

- Gericht

„Beratende Verwalter“

- Netzwerkpartner (Beratungsgesellschaften, Wirtschaftsprüfungen, Gläubigerausschussmitglieder, etc.)



Die (Vertriebs-)Mischung macht's...

Persönlicher
Verkauf

Kommunikation/
Marketing

„Wenn Du erfolgreich sein willst, dann musst Du neue Wege einschlagen und nicht auf den ausgetretenen Wegen des gemeinhin akzeptierten Erfolgs marschieren.“

John D. Rockefeller



Die Tipps in der Zusammenfassung

Tu es!



Spannende Referenten
sind Türöffner &
Anziehungspunkt!



Nutze eindrucksvolle
Aussagen für Deine
Reputation und



Binde die Expertise
deiner Kollegen ein und
teile Know-how!



Stelle persönliche
Bezüge her!



Gehe mit
Empfehlungen
professionell um und
stifte Nutzen!



Vor der Veranstaltung
ist nach der
Veranstaltung!



Werde der „Hero“ in
der Region & nutze
Deinen Erfolg!



Bring Dich ein und
übernehme
Verantwortung!



Nutze die „fremde“
Frequenz für Dein
Netzwerk!



Sammele
Sesselwechsel und sei
kreativ bei der
Ansprache!



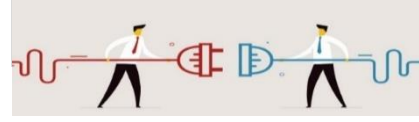
Nutze die Pressearbeit
und Kommunikation
persönlich!



Verpflichtet Euch in
Zielvereinbarung und
in den
Projektverträgen!



Schaffe und halte
Kontaktpunkte!



Binde Beiräte
vertrieblich ein!





Alexander Hornikel
Senior Partner

+49 211 / 882 594 0
+49 152 / 227 227 31
a.hornikel@kloepfel-consulting.com



Anna Horschmann
Assistenz & Schatten 😊

+49 211 / 882 594 16
+49 152 / 227 157 06
a.horschmann@kloepfel-consulting.com

www.kloepfel-consulting.com

**Für praktische Tipps rund um das
Thema „Kreativer Vertrieb“ stehen
wir Ihnen gerne jederzeit zur
Verfügung.**