



Textreferenzen

Für CHANCE-MALL resultiert Diskretion aus dem Interesse, unseren ausgezeichneten Ruf als Strategie- und Außenwirtschaftsberatung sowie Begleiter von Unternehmen und Gründern mit außergewöhnlichen Ideen zu bewahren. Die Vertraulichkeitsvereinbarungen sind daher eng gefasst.

Zugleich wissen wir um das Interesse unsere Mandanten nur mit erstklassigen Beratern arbeiten zu wollen.

In Absprache mit unseren Mandanten, kooperierenden Instituten und unseren ausländischen Geschäftspartnern haben wir uns daher dazu entschlossen, folgende kleine Auswahl umfangreicher Referenzscheiben anonymisiert darzustellen:

- mittelständisches Unternehmen im Bereich Autotechnik
- mittelständisches Ingenieurbüro im Bereich Umwelttechnik
- mittelständisches Ingenieurbüro im Bereich Geowissenschaften
- Mittelständisches Unternehmen im Bereich Glasarchitektur
- Orientalisches Institut
- Bundesverband mittelständische Wirtschaft 1
- Bundesverband mittelständische Wirtschaft 2

Anhand dessen werden Sie erkennen, dass wir keine Neulinge auf dem Markt sind und über fundierte Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Unternehmen der verschiedensten Branchen verfügen.

Gern sind wir bereit, unseren potentiellen Mandanten in persönlichen Gesprächen die diesbezüglichen Originale und weitere Referenzen offenzulegen.

Mittelständisches Unternehmen im Bereich Autotechnik

Sehr geehrter Herr Löbl,

sie baten mich nach meiner Rückkehr aus Dubai kurzfristig um Erstellung eines Referenzschreibens, dass ich Ihnen hiermit sehr gern überreiche.

Zuerst möchte ich mich für die stets engagierte Zusammenarbeit in den letzten Jahren und für Ihre umfassenden tiefgründigen Analysen bedanken.

Wir lernten uns im Jahr 1999 kennen als ich Pläne schmiedete, die Produkte meines Unternehmens nach Saudi-Arabien zu vermarkten. Sie begannen, sich damals ebenfalls sehr intensiv mit diesem Markt zu beschäftigen.

Gemeinsam stellten wir fest, dass ein reiner Export nicht die Marktchance für unser Unternehmen sein würde, da wir alle unter keinen Umständen die notwendigen Einbau- und Anpassungsmaßnahmen aus der Hand geben sollten, um unsere Qualitätsanforderungen zu halten. So entstand der Entschluss, eine eigene Filiale aufzubauen.

Sie rieten mir damals nach Gesprächen mit mehreren Branchenkennern, unter diesen Aspekten mich nicht sofort in Saudi-Arabien zu engagieren, sondern die erste Filiale in den Vereinigten Arabischen Emiraten zu errichten. Heute sind wir mit 7 Mitarbeitern in Dubai und Sharjah präsent und haben eine sehr gute Geschäftsgrundlage gefunden.

Im Moment sprechen wir über eine Expansion nach Abu Dhabi, Katar, auch Oman und Saudi-Arabien ist noch im Interessensbereich unserer Firmenstrategie.

Selbstverständlich gehe ich diese Wege gern mit Ihrem Unternehmen gemeinsam und profitiere gern weiter von Ihren Kontakten.

Ich freue mich, dass sich mit Ihrem Unternehmen in den neuen Bundesländern ein Branchenspezialist für den arabischen Markt entwickelt hat, denn mögliche Geschäftschancen in den Emiraten kann ich nur bestätigen.

Olaf Löbl
Strategy & International Trade Consultants

Schloßcaree,
Ludwigstraße 20
D-09113 Chemnitz
www.chance-global.de

Str. NR: 220-246-02706
Phone +49-371-33517 84
Fax +49-371-33517 85
Email: chance-mall@gmx.de

Mittelständisches Ingenieurbüro im Bereich Umwelttechnik

Sehr geehrter Herr Löbl,

Gern erstelle ich Ihnen ein Referenzschreiben zu Ihrer Tätigkeit für mein Unternehmen.

Im Jahr 1991 haben wir unser Unternehmen gegründet.

Neben vielen anderen Projekten wurden auch neuartige Filtersysteme entwickelt, die geeignet sind, Geruchsbelästigungen z.B. aus Abwasserschächten der Kanalisation zu eliminieren.

Im Jahr 2001 begannen wir nach neuen Märkten für unsere Filtersysteme auch im Ausland zu suchen, hatten viele Kontakte, konnten aber noch keinen Durchbruch erreichen.

Nach einer Anfrage bei einem renommierten Institut konnten wir den Kontakt zu Ihrem Unternehmen aufbauen. In der Folge entwickelten sich konkrete Gesprächs- und Geschäftsansätze in den VAE.

Hervorheben möchten wir den kompetenten und unermüdlichen Einsatz Ihres Herrn S., der uns bei unseren Gesprächen vor Ort stets zur Seite stand. So konnten wir zügig einen vierteljährigen Testlauf in Al Ain vereinbaren. Dieser wurde im Juli 2003 erfolgreich abgeschlossen. Nun stehen wir aktuell vor einem Vertragsabschluss mit einer einflussreichen Vertriebsgesellschaft, die Herr S. strategisch und in ausgezeichnetem Arabisch begleitet und die noch in diesem Jahr abgeschlossen werden.

Die Vorbereitung auf die Sitten und Gebräuche sowie die Einführung am Markt durch exquisite Gesprächsadressen war sehr wichtig und erfolgsentscheidend.

Die Empfehlung eines geeigneten Rechtsanwaltsbüros vor Ort gehörte ebenso zu den vielen positiven Aspekten unserer Zusammenarbeit.

Unsere Vorstellungen der möglichen Abnahmemengen wurden so noch weit übertroffen,

da durch unseren arabischen Partner die komplette Ausrüstung der Emirate sowie weiterer 13 arabischer Länder mit unseren Systemen angestrebt wird.

Ich würde mich über eine weitere enge Zusammenarbeit sehr freuen und stehe Ihnen jederzeit als Referenz- und Empfehlungsgeber zur Verfügung.

Olaf Löbl
Strategy & International Trade Consultants

Schloßcaree,
Ludwigstraße 20
D-09113 Chemnitz
www.chance-global.de

Str. NR: 220-246-02706
Phone +49-371-33517 84
Fax +49-371-33517 85
Email: chance-mall@gmx.de

Mittelständisches Ingenieurbüro im Bereich Geowissenschaften

Sehr geehrter Herr Löbl,

gern geben wir Ihnen eine positive Referenz für Ihr Unternehmen.

Nachdem in den letzten Wochen nun unsere Geschäfte in Katar, dank der Unterstützung durch die CHANCE-MALL, wieder in das richtige Fahrwasser gekommen sind, möchte ich mich außerdem bei Ihnen und Ihren Mitarbeitern, insbesondere natürlich bei Herrn Prof. S., noch einmal ausdrücklich für Ihr hohes Engagement bedanken.

Unser Unternehmen ist aus Institutionen hervorgegangen, die seit 1925 insbesondere im Raum Thüringen und angrenzenden Gebieten, aber auch im Ausland, sowohl komplexe Aufgaben der angewandten Geologie als auch Forschungsprojekte in einer großen geowissenschaftlichen Bandbreite bearbeiteten.

Seitdem ist das Leistungsprofil den veränderten Anforderungen von Wirtschaft und Gesellschaft kontinuierlich angepasst und ergänzt worden.

Im Jahr 2001 begannen wir, in Eigenregie den arabischen Markt zu sondieren und erhielten in der Folge für ein größeres Projekt einen bedeutenden Auftrag, der durch Verträge in Arabisch und Englisch dokumentiert wurde. Leider kam es auf Grund einiger ungenau definierter Vertragspassagen im Jahr 2003 zu erheblichen Meinungsverschiedenheiten und Zahlungsverzögerungen.

Im Sommer 2003 haben wir uns deshalb auf Empfehlung eines Geschäftspartners an Sie gewandt. Durch Ihre schnelle und unkomplizierte Hilfe und Beratung im Rahmen der strategischen Vertragsgestaltung und insbesondere durch die Herstellung hochkarätiger Kontakte über Herrn Prof. S. können wir nun wieder konzentriert an die weitere Realisierung des attraktiven Auftrages herangehen.

Gern legen wir Ihnen in den nächsten Wochen nahe, uns bei der Erschließung weiterer arabischer Länder, dieses Mal von Beginn an, beratend zur Seite zu stehen.

Mittelständisches Unternehmen im Bereich Glasarchitektur

Sehr geehrter Herr Löbl,

unser Unternehmen stellt hochwertige Artikel und große Elemente aus Dickglas her, die z.B. im Bereich in Eingangsportalen von öffentlichen Gebäuden sowie in vielen Kombinationen mit edlem Stein Einsatz finden können.

Sie haben mein Unternehmen bereits seit der Gründungsphase begleitet, in allen strategischen und finanzierungstechnischen Fragen beraten und an der Umsetzung der empfohlenen Maßnahmen tatkräftig mitgearbeitet.

Auf Grund der Exklusivität der Stücke rieten Sie mir einen langsamen aber systematischen Markteinstieg in den arabischen Markt zu planen.

So haben wir uns entschlossen, im ersten Zug eine Kontaktreise durchzuführen. Dank der tatkräftigen Unterstützung und guten Moderation Ihres Herrn S. in Dubai kam es zu sehr guten Gesprächen u.a. mit führenden Bauunternehmen der Vereinigten Arabischen Emirate.

Eines unserer Referenzstücke konnte in der Folge den Eingang in eine Galerie finden.

Nach einer intensiven Auswertung der Reiseergebnisse und unter Beachtung unserer Ressourcen in Deutschland entschieden wir uns in der Folge u.a. für eine E-Commerce Lösung.

Dies erwies sich als richtig da wir über unsere Website regelmäßig Anfragen aus dem arabischen Raum erhalten und somit Präsenz zeigen können.

Die von Ihnen angesprochene Lösung der Markteroberung in einer Firmengemeinschaft stellt für uns zudem eine praktikable und finanzschonende Lösung dar.

Orientalisches Institut

Sehr geehrter Herr Löbl,

Sie haben mich im Rahmen der Beantragung einer Projektträgerschaft beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit um diese Referenz gebeten. Gern stehe ich Ihnen als Referenzgeber in diesem Zusammenhang zur Verfügung und bestätige Ihnen unsere außerordentlich gute, weil stets solide und zuverlässige Zusammenarbeit in den letzten Jahren.

Als Sie sich im Jahr 2000 an uns wandten, um Ihre grundlegende Informationsbasis über Geschäfte in der arabischen Welt auszubauen, fiel mir auf, mit welchem hohen persönlichen Engagement Sie sich für die von Ihnen betreuten Mandanten einsetzten. Ihre Studien zu den Märkten und Ihre Empfehlungen waren außerordentlich fundiert, zeigten interessante und auch unkonventionelle Wege auf, die aber stets unter der Prämisse der Erfolgsorientierung und Wahrung der Wirtschaftlichkeit gegeben wurden.

Mit dieser fairen Art der Umsetzung und Ihrer Fähigkeit frühzeitig „Nein“ zu aussichtslosen Projekten zu sagen, heben Sie sich sehr positiv von vielen anderen Beratern, die auf den arabischen Märkten agieren, ab. Gerade aus diesem Grund hat sich eine sehr enge und für beide Seiten nützliche Zusammenarbeit aufgebaut. Bereits bei der Durchsicht Ihrer Projekte und Projektanfragen ab dem Jahr 2003 wurde deutlich, dass Ihre Investition in eine solide Beratung auch zunehmend Früchte in Form sehr qualifizierter Anfragen trägt.

Gern habe und werde ich Ihnen meine Kontakte zu Entscheidungsträgern der Politik und Wirtschaft, meine Fachkompetenz zu kulturellen und geschichtlichen Hintergründen, sowie aktuelle Informationen aus den arabischen Medien zur Verfügung stellen, um soliden Unternehmen bei einem Markteinstieg in der arabischen Welt behilflich zu sein.

Dies gilt natürlich besonders auch für Ihre vielen mittelständischen Unternehmen, deren Vorstellungen, Stärken und Schwächen und Besonderheiten bei Außenwirtschaftsfragen Sie aus Ihrer täglichen Arbeit sehr gut keimen. Unsererseits profitieren wir von den Erfahrungen aus der Wirtschaft, weil wir so Lehre und Forschung im Sinne der Studenten lebendig und praxisnah gestalten können.

Ich würde mich freuen, wenn Sie die Projektträgerschaft erhielten und bin gern bereit, Sie auch weiterhin als Mentor im Rahmen meiner Möglichkeiten zu unterstützen.

Gez. Prof. B.

Olaf Löbl
Strategy & International Trade Consultants

Schloßcaree,
Ludwigstraße 20
D-09113 Chemnitz
www.chance-global.de

Str. NR: 220-246-02706
Phone +49-371-33517 84
Fax +49-371-33517 85
Email: chance-mall@gmx.de

Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Region Leipzig

Auf Grund der positiven Referenzen und der markterfahrenen Mitarbeiter im CHANCE-MALL Team bzw. Netzwerk, haben wir uns entschlossen in Zusammenarbeit ein Programm für Außenwirtschaftsfragen im arabischen Raum aufzulegen und aktiv umzusetzen.

Wir sind dabei bestrebt als Vorreiter, innerhalb unseres Verbandes, systematische weitere Regionalverbände des BVMW in das Programm einzubinden und gezielt Mitglieder anzusprechen. CHANCE-MALL stellt uns dafür regelmäßig für aktuelle Angaben zu Branchenchancen zur Verfügung.

Da wir die aktive Begleitung der Vorbereitung und Umsetzung gerade in Märkten mit anderen kulturellen Hintergründen als absolut vordringlich erachten, haben wir eine Workshopreihe mit folgenden 5 Themen für die Vorbereitung geeigneter Unternehmen vereinbart.

- Kriterien der Außenwirtschaftstauglichkeit von Unternehmen, Gründe und Formen der Außenwirtschaftstätigkeit für Unternehmen
- Teilnahme an Messen oder direkte Kontakte ? Gezielte strategische Vorbereitung auf die Außenwirtschaft, Anpassung der Struktur und Organisation im Unternehmen
- Vorbereitung der betreffenden Mitarbeiter im Unternehmen auf die Außenwirtschaftstätigkeit, Vorbereitung auf kulturelle und sprachliche Aspekte
- Auswahl einer Marketingstrategie, Vorbereitung des Unternehmens in Bezug auf Prospekt- und Dokumentationsmaterial, sowie auf eine marktgerechte Websitegestaltung
- Grundlagen der Exportversicherung und der Zollpräferenzen, Intensivvorbereitung des Unternehmers auf die ersten Kontaktgespräche.

Innerhalb dieser Workshops werden sich die stärksten Partner herauskristallisieren, die mit möglichst hoher Erfolgswahrscheinlichkeit Projekte in der arabischen Welt vorantreiben können.

Gern stellen wir CHANCE-MALL im Gegenzug unsere Kontakte über den sächsischen Außenwirtschaftsbeirat zur Verfügung und bieten die aktive Mitarbeit im Beirat an.

Bundesverband mittelständige Wirtschaft, Region Chemnitz

Das Unternehmen CHANCE-MALL steht unseren BVMW Mitgliedern in Fragen der Außenwirtschaft, der Erstellung von Marketing- und Markteinstiegsstrategien, sowie der oft notwendigen Verbesserung der Eigenkapitalbasis umfassend zur Seite.

Mit Engagement wird an der Ausgestaltung unserer Unternehmertreffen mitgewirkt.

Die durch den Geschäftsführer, Herrn Löbl, vorgetragene Reihe „Strategische und finanzielle Vorbereitung von Unternehmen auf Außenwirtschaftsprojekte“ wird dabei mit großem Interesse aufgenommen.

Dazu haben in Sachsen bereits vier Veranstaltungen mit über 200 KMU stattgefunden.

Auf Grund der guten Resonanz und der Nachfrage aus den Reihen der Mitgliedsunternehmen haben wir einen Tagesworkshop vereinbart.

In der praktischen Umsetzung schätzen die Unternehmen insbesondere die Zuverlässigkeit und die kompetente Rundumbetreuung der CHANCE-MALL, sowie die aktive Kontaktvermittlung zu hervorragenden Experten und Kooperationspartnern. Dabei werden neben Themen der Finanzierung und der Strategie auch die Instrumente der Sicherung von Auslandsgeschäften, die Formen von Zollbestimmungen, die Anwendung von Akkreditiven in praktikabler Form vermittelt.

Uns, als Verband, ist es wichtig, dass die Projektauswahl stets auf solider, nachvollziehbarer und praxisnaher Basis erfolgt und die Unternehmen frühzeitig auf möglich Risiken und Fehlentwicklungen hingewiesen werden.

Deshalb werden wir weiterhin Herrn Löbl unterstützen und bedanken uns für die faire und konstruktive Zusammenarbeit.