



Management Consultants

*Wir schaffen für Sie partnerschaftlich
Unternehmenswert und finanziellen Freiraum*

Wir setzen um

unser Profil

Value Consulting Group GmbH
Vinzenzstraße 36 · D-53332 Bornheim · Germany
Telefon +49-2227- 9142-0 · Fax +49-2227- 914210
vcg@value-consulting.com · www.value-consulting.com

Die nachfolgenden Informationen über uns geben nur einen Teil unserer Leistungsfähigkeit wieder.

Sie sollen Ihnen als Entscheidungshilfe dienen, ob Sie mit uns Kontakt aufnehmen möchten.

Wir bieten Ihnen betriebswirtschaftliche Beratung, um partnerschaftlich für Sie dauerhafte Werte zu schaffen.

In einem gemeinsamen Gespräch können wir unseren Wertbeitrag zu Ihren Problemstellungen erarbeiten.

Die Value Consulting Group GmbH bzw. ihre Mitarbeiter sind unter anderem in folgenden Organisationen engagiert :



Wir bieten Ihnen betriebswirtschaftliche Beratung,
keine Steuer- oder Rechtsberatung

Inhalt

unsere Philosophie

4

unser Team

5

unser Know-how

7

Beispiele

7

Mitgliedschaften

45

Veröffentlichungen / Vorträge

46

Kontakt

48

Anfahrtsskizze

49

unsere Philosophie

Wir beraten Unternehmen des Mittelstandes, aber auch börsennotierte Konzerne / Teilkonzerne mit anspruchsvollen Produkten und Dienstleistungen.

Unser Spezialistenteam mit hoher Kompetenz und langjähriger operativer Erfahrung erlaubt es uns, einen schnellen Lösungsansatz für die Problemstellungen unserer Klienten zu erarbeiten und erfolgreich umzusetzen.

Wir wollen partnerschaftlich mit unseren Klienten dauerhafte Werte schaffen.

Unsere Qualität der Beratung lässt sich am Wert bzw. Nutzen der Umsetzung messen.

Für uns ist Beratung Umsetzung.

unser Team

Unser Team ist Ihr Erfolg – wir schaffen Werte

Alle Berater unseres Unternehmens sind Managerpersönlichkeiten mit mehr als 10 Jahren Berufserfahrung in angelsächsisch orientierten Unternehmen oder kommen aus dem Investmentbanking / Structured Finance von führenden Investment Banken.

Ihr Vorteil ist unsere langjährige operative und beratende, erfolgreiche Tätigkeit.

- Wir können Ihre Probleme schnell erkennen und strukturieren
- Wir geben nicht nur Empfehlungen, sondern begleiten Sie bis zur realisierten Umsetzung
- Durch unsere langjährige operative Erfahrung im Senior Management übernehmen wir auch, soweit erforderlich, die operative Verantwortung und stellen Ressourcen, im Management aber auch für die Organe, auf Zeit bereit (mittleres Management, CFO, CRO, CEO, AR)

Wir haben nicht nur das Know-how für den schnellen Top-down-Blick, sondern auch das Wissen und die Ressourcen für die oft erforderliche und zeitaufwendige Detailarbeit.

Wir begleiten die Projekte unserer Klienten, je nach Ausgangssituation, bis zu 3 Jahre (Referenzen unserer Klienten bzw. diverser Banken belegen unsere Leistungsfähigkeit und stehen Ihnen nach Abstimmung zur Verfügung).

Ausbildung des Teams

Diplom Betriebswirt / Diplom Kauffrau / Bilanzbuchhalter / Controller /
Harvard ISMP / Harvard MBA / Unternehmensberater CMC/BDU (Certified
Management Consultant) / CRAD (Certified Rating Advisor)

Sprachen

Deutsch	Russisch
Englisch	Bulgarisch
Französisch	Serbo-Kroatisch
Spanisch	Polnisch

unser Know-how

Strategie / Organisation	8
Restrukturierung / Sanierung	11
Corporate Finance (auch in Krisensituationen)	14
Unternehmenskauf / -verkauf (auch in Unternehmenskrisen)	21
Post Merger Integration	21
Value Management	24
Controlling / Rechnungswesen	36
Betriebsw. Begleitung vor und in der Insolvenz	44

unser Know-how: Strategie / Organisation

Neustrukturierung / Neupositionierung von Unternehmen und Unternehmensgruppen,
Spin off.

Beispiel: Strategie / Organisation

Betriebswirtschaftliche Neustrukturierung und Marktpositionierung

Ausgangslage

- Aquisition von mehr als 20 privat geführten Firmen einer Branche innerhalb eines sehr kurzen Zeitraumes
- Vermarktung unter mehreren Brandnamen mit Überschneidungen (Wettbewerber im eigenen Haus)
- Gesellschaftsrechtliche, finanzielle und operative Kontrolle war kaum noch möglich
- Das positive EBIT von knapp unter 10% wurde in kurzer Zeit negativ

Maßnahmen

- Strategische Neuausrichtung
- Einheitlicher Markenauftritt
 - Konsolidierung der rechtlichen Einheiten / Transparenz schaffen
 - Klare Zuordnung von Verantwortung
 - Einführung von Division Management
- Finanzielle und buchhalterische Transparenz
- Zusammenlegung von mehr als 20 Einzelbuchhaltungen (teilweise über Steuerberater) zu einem zentralen Rechnungswesen
- Schrittweise Erstellung der HGB Abschlüsse und Verschmelzung aller Gesellschaften auf eine Führungsgesellschaft
- Transferierung des zentralen Rechnungswesens innerhalb Deutschlands. Aufbau eines Division Reporting mit 3 regionalen Einheiten entsprechend der Managementstruktur
- Operative Restrukturierung / Änderung der Managementverantwortung

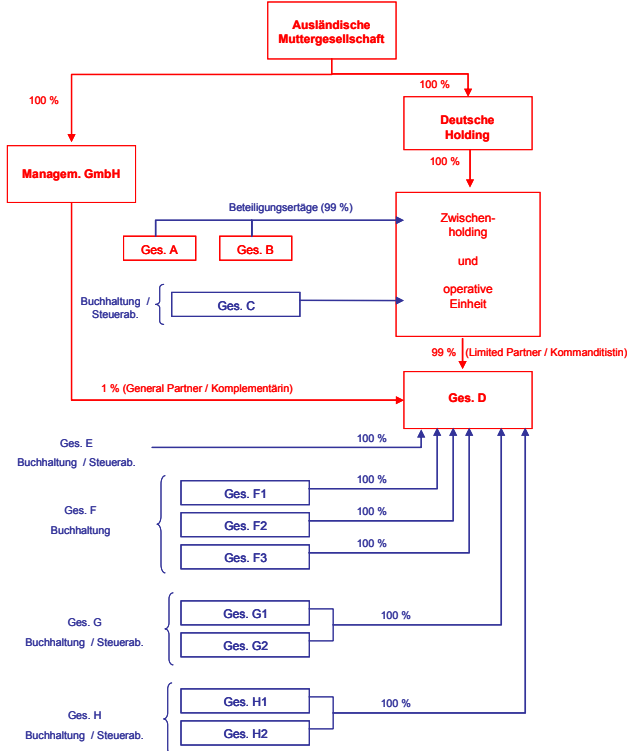
Ergebnis

- Starker Marktauftritt unter einheitlicher Marke
- operative Kontrolle auf Divisionsebene (nach Verantwortungsbereich)
- Ertragsturnaround (wieder Erreichung der alten Ertragskraft (EBIT von knapp 10%))
- Transparenz und on time Reporting (10 Tage nach Monatsabschluss) nach HGB und US-GAAP

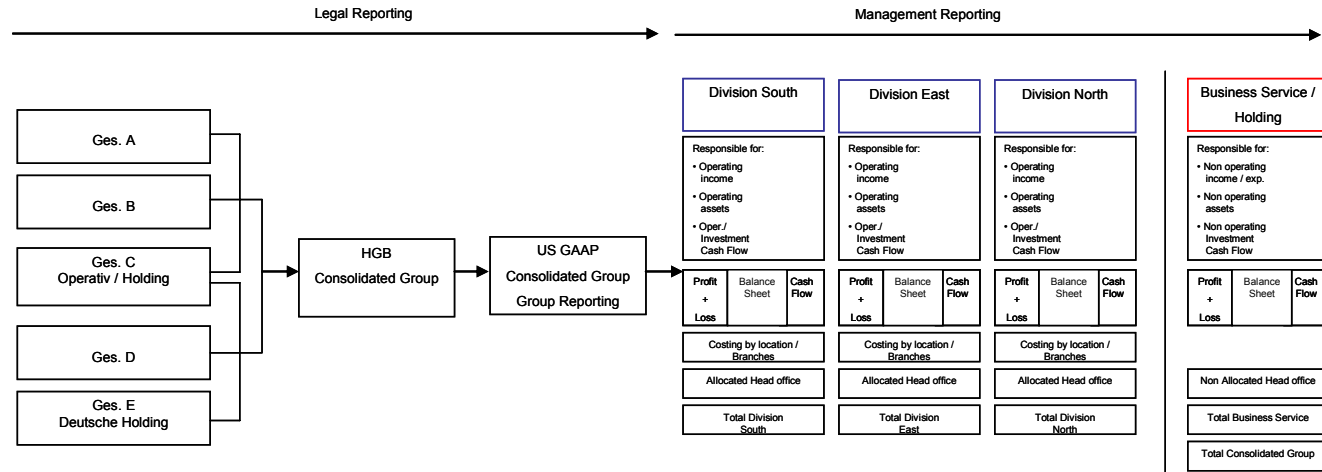
Ausgangslage

Ergebnis

Legal / Accounting Structure Ausgangslage



Final Structure



unser Know-how: Restrukturierung / Sanierung

Sanierungsberatung und Reorganisation krisengefährdeter Unternehmen einschließlich Umsetzung der Konzepte.

Europäische- und weltweit tätige Konzerngruppen, einschließlich Werksschließungen und Produktionsverlagerung innerhalb Europas.

Produktions und Know-how-Transfer.

Beispiel: Restrukturierung / Sanierung

Betriebswirtschaftliche Restrukturierung / Sanierung

Ausgangslage

- Hohe Verluste
- Geringes Eigenkapital
- Maximale Nutzung der Bank- und Leasinglinien, die von der Muttergesellschaft besichert wurden
- ein nur eingeschränkt funktionierendes und nicht zeitnahes Rechnungswesen

Maßnahmen

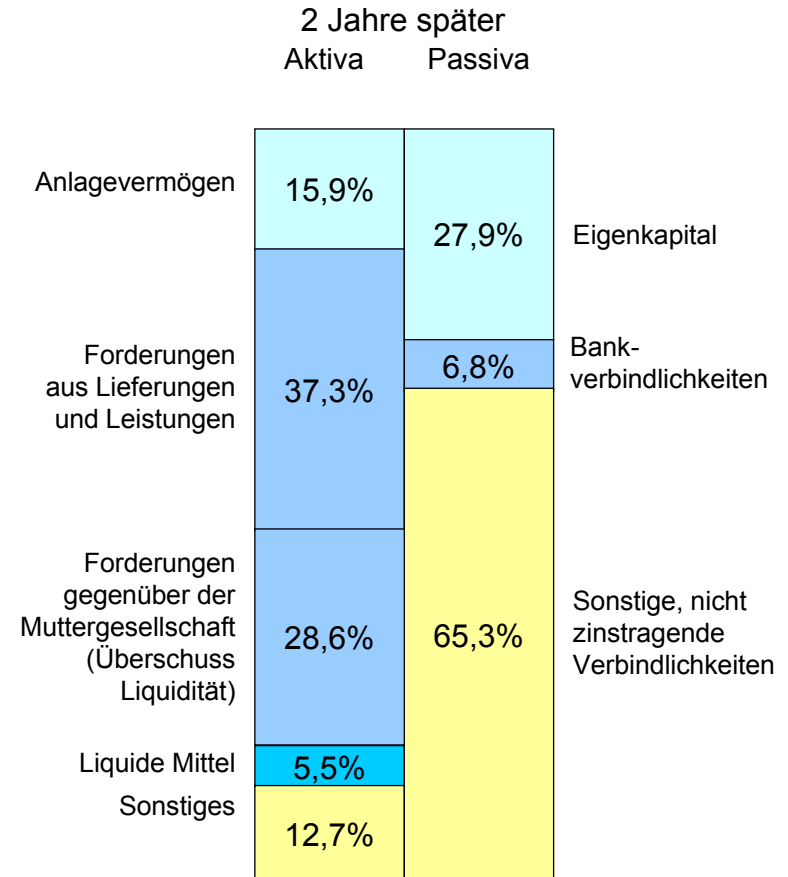
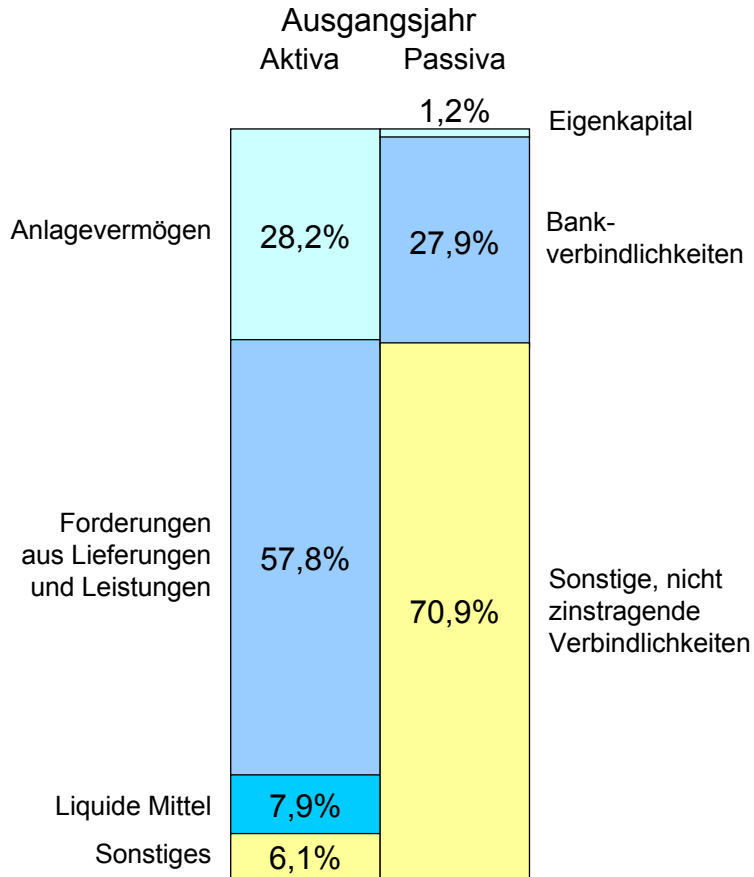
- Operative Restrukturierung
- Sofortige Verbesserung des Rechnungswesens zur Schaffung von Transparenz, Aussagekraft und zeitnaher Berichterstattung
- Einführung von Value Management und value-based Incentive

Ergebnis

- Ertragsturnaround (Verlust von -14% vom Umsatz im Ausgangsjahr auf einen Gewinn von + 3% vom Umsatz 18 Monate später)
- Reduzierung des Working Capital um 40%
- Reduzierung der Mitarbeiter im Rechnungswesen um 30% bei zeitnaher Berichterstattung, hoher Transparenz und Qualität des Reporting
- Umstellung auf IAS und Euro Reporting
- Rückzahlung aller Bankverbindlichkeiten bis auf eine normale Swingline für das Working Capital
- Rückgabe aller Besicherungen von den finanzierenden Instituten an die Muttergesellschaft
- erhebliche Erhöhung freier Bank- und Leasinglinien
- Weiterleitung der überschüssigen Liquidität als Darlehen an die Muttergesellschaft in Höhe von über 20% der Bilanzsumme
- Verstärkung der Eigenkapitalbasis von 1% (im Ausgangsjahr) auf über 26 % (2 Jahre später) der Bilanzsumme

Ausgangslage

Ergebnis



unser Know-how: Corporate Finance

Financial reengineering

- Optimierung der Bilanz-, Kapital- und Finanzstruktur
- Restrukturierung bestehender Finanzierungen, auch unter Einbeziehung von Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Finanzierungsquellen
- Finanzierung von Investitionen und Unternehmensakquisitionen, Projektfinanzierung

Credit Coaching

- Darstellung gegenüber Banken
Transparente Unternehmensdarstellung
- Offenheit im Dialog zwischen Kunde und Bank
Qualität der Bankbeziehung und des Ratings
- Erstellung der Unternehmensdarstellung
für die Aufnahme von Eigenkapital,
eigenkapitalähnlichen Mitteln und Fremdkapital
Sie ermöglicht den finanzierenden Instituten
ein schnelleres Verständnis des Unternehmens
- Stärken- / Schwächenanalyse
- Begleitung bei Bankverhandlungen
Verbesserung der Bankenkommunikation
Vertrauen aufbauen

Rating Advice

- Aufbereitung der Geschäftsplanung mit umfassender Unternehmensanalyse
- Analysebericht und Ratingindikation
- Handlungsempfehlungen zur Verbesserung des Ratings
- Auswahl der Ratingagentur
- Begleitung und professionelle Darstellung gegenüber der Ratingagentur
- Nachbereitung des Rating-Ergebnisses

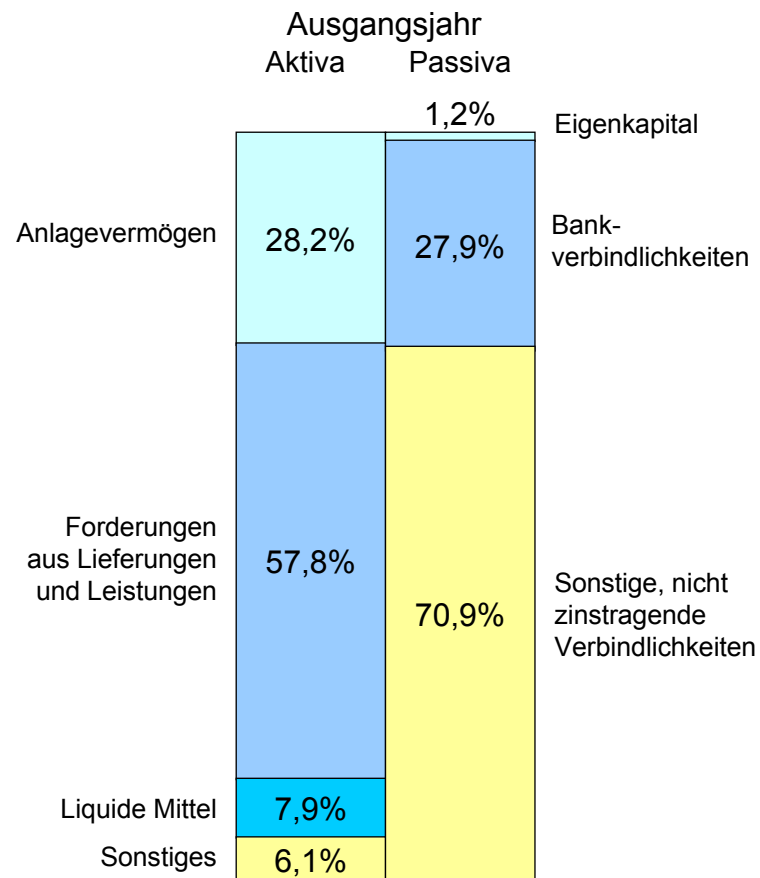
Unsere Erfahrungen

- Begleitung von Banken- und Konsortialverhandlungen in schwierigen Situationen (Volumen über € 500 Mio.)
- Kapitalmarktfinanzierung (Private Placement) mehrere 100 Mio. €
- Financial reengineering (Strukturierte Finanzierungen)
- Rating Advisor CRAD (Certified Rating Advisor)

Beispiel: Rating Advice

Ausgangslage

- Hohe Verluste
- Geringes Eigenkapital (1% der Bilanzsumme)
- Maximale Nutzung der Bank- und Leasinglinien, die von der Muttergesellschaft durch Patronatserklärung abgesichert wurden
- ein nur eingeschränkt funktionierendes und nicht zeitnahes Rechnungswesen
- Managementprobleme



Rating Ausgangslage

Stand alone Variante: S+P CC

(CC: sehr schwache finanzielle Sicherheit, wobei die Zahlungsfähigkeit bereits stärker eingeschränkt ist. Bei unerwarteten negativen Umweltentwicklungen sind Zahlungsstörungen sehr wahrscheinlich.)

Durch Patronatserklärung der Muttergesellschaft, jedoch betragsmäßig limitiert, erhöht sich das Rating.

Mit limitierter Garantie der Muttergesellschaft: S+P CCC

(CCC: schwache finanzielle Sicherheit. Die gegenwärtige Zahlungsfähigkeit kann nur unter weiterhin günstigen ökonomischen Umweltbedingungen aufrecht erhalten werden.)

Maßnahmen

- Operative Restrukturierung
- Sofortige Verbesserung des Rechnungswesens zur Schaffung von Transparenz, Aussagekraft und zeitnaher Berichterstattung
- Einführung von Value Management und value-based Incentives
- Working Capital Management
- Sale and Lease back von Teilen des Anlagevermögens

Ergebnis

- Ertragsturnaround (Verlust von -14% vom Umsatz im Ausgangsjahr auf einen Gewinn von + 3% vom Umsatz 18 Monate später)
- Reduzierung des Working Capital um 40%
- Reduzierung der Mitarbeiter im Rechnungswesen um 30% bei zeitnaher Berichterstattung, hoher Transparenz und Qualität des Reporting
- Umstellung auf IAS und Euro Reporting
- Rückzahlung aller Bankverbindlichkeiten bis auf eine normale Swingline für das Working Capital
- Rückgabe aller Besicherungen von den finanzierenden Instituten an die Muttergesellschaft
- erhebliche Erhöhung freier Bank- und Leasinglinien
- Weiterleitung der überschüssigen Liquidität als Darlehen an die Muttergesellschaft in Höhe von über 20% der Bilanzsumme
- Verstärkung der Eigenkapitalbasis von 1% (im Ausgangsjahr) auf über 26% (2 Jahre später) der Bilanzsumme
- Stabiles Management

2 Jahre später
Aktiva Passiva

Anlagevermögen	15,9%	27,9%	Eigenkapital
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	37,3%	6,8%	Bankverbindlichkeiten
Forderungen gegenüber der Muttergesellschaft (Überschuss Liquidität)	28,6%	65,3%	Sonstige, nicht zinstragende Verbindlichkeiten
Liquide Mittel	5,5%		
Sonstiges	12,7%		

Neues Rating

S+P BB auf stand alone Basis

(BB: Zufriedenstellende Zukunftsfähigkeit. Nachhaltige negative wirtschaftliche Entwicklungen können die Zukunftsfähigkeit beeinträchtigen.)

Durch das neue Rating reduziert sich die Eigenkapitalunterlegung der Bank von 12% auf 8% nach BASEL II.

Die Finanzierungskosten der Gesellschaft reduzierten sich um mehr als 2%.
Gleichzeitig wurden die Finanzierungslinien erheblich ausgeweitet.

unser Know-how: Unternehmenskauf / -verkauf Post Merger Integration

In unserem Beratungsfokus stehen

- Kauf und Verkauf von Unternehmen
- Management Buy-out, -Buy-In (MBO, MBI)
- Spin Off

Post Merger Integration

Wir kennen die Erfolgsfaktoren für das Zusammenwachsen von Unternehmen und wissen, wie Übernahmen erfolgreich gestaltet werden können.

Unsere Erfahrungen beruhen auf mehr als € 1 Mrd. Transaktionsvolumen, einschließlich Transaktionen in den USA.

Beispiel: Unternehmenskauf / -verkauf Post Merger Integration

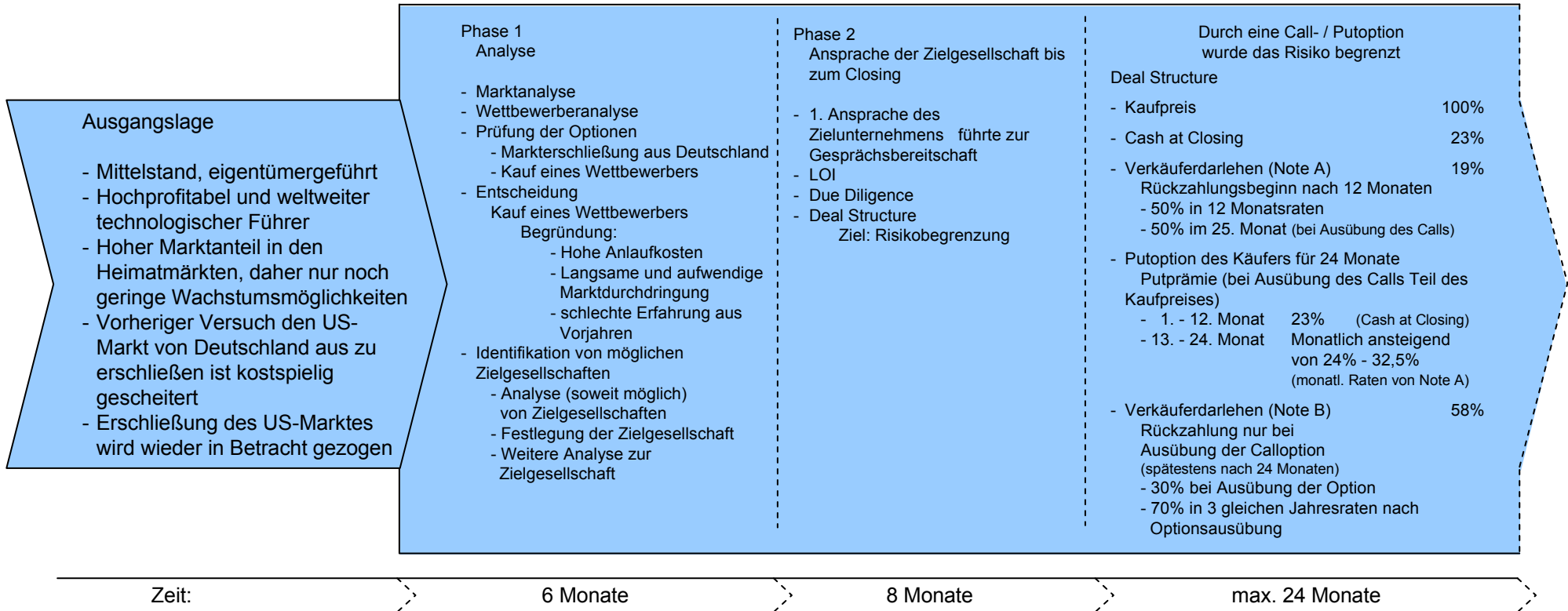
Unsere Aufgabe:

schnelle und kosten / liquiditätsschonende US-Markterschließung mit kontrollierbarem (minimalem) Risiko

Option 1: Neustart der Erschließung aus Deutschland

Option 2: Kauf eines US-Wettbewerbers

(als Plattform für die Markterschließung)



Ergebnis

Die Dealstruktur stellt sicher, dass:

- trotz umfangreicher Due Diligence die Option bestehen bleibt, das Unternehmen und die Märkte bei begrenztem finanziellen Einsatz genauestens kennen zu lernen (Put Prämie für die ersten 12 Monate 23% und vom 13. - 24. Monat ansteigend 24% - 32,5% des Kaufpreises)
- der Liquiditätsbedarf für den Kauf des Unternehmens relativ gering gestaltet werden konnte
- bei Ausübung des Calls die zukünftigen Tilgungen des Verkäuferdarlehens überwiegend aus dem operativen Cash Flow der Zielgesellschaft finanziert werden konnte
- die Verkäuferdarlehen wurden so gestaltet, dass sie für den Verkäufer zu 100% refinanziert werden konnten und der Verkäufer zum closing den vollen Verkaufserlös erhielt.

unser Know-how: Value Management

Einführung von Value orientierten Incentives und Umsetzung von Value Management (30 Jahre praktische Erfahrung)

Einführung der Balance Scorecard

Value Pricing

Der oft unbeachtete und am schnellsten wirkende Ergebnishebel sind Preisveränderungen.

Preis und Konditionengestaltung muss Chefsache werden und sich am Kundennutzen orientieren.

Die Kostenblöcke wurden in den vergangenen Jahren in der Regel durch Prozessveränderungen, Outsourcing etc. optimiert.

Weitere Verbesserungen sind oft nur marginal und über einen längeren Zeitraum bei hohem Investitionsaufwand möglich.

Innovative Entlohnungssysteme bergen jedoch noch ein erhebliches Verbesserungspotential.

Value Purchasing

Oft lassen sich mit der Beschaffungsoptimierung brachliegende Ertragspotentiale heben.

Der Einkauf muss zum weiteren Renditelieferanten für das Unternehmen werden.

Sie müssen dem Einkauf die Tools für ein professionelles Supplier-Relationship-Management bereit stellen.

Working Capital Management

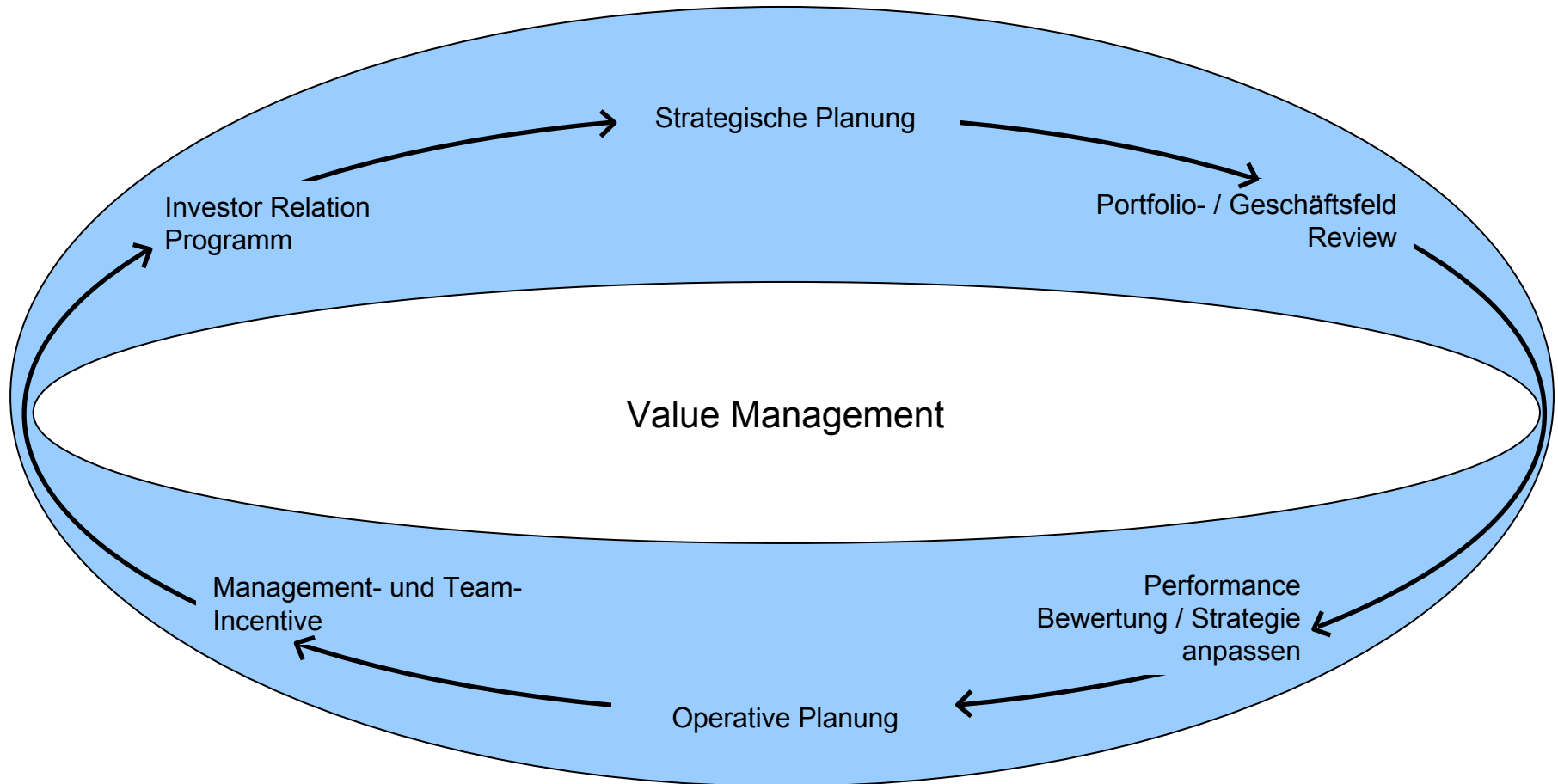
Die nachhaltige Freisetzung von Liquidität schafft Liquiditätsspielraum, reduziert die Finanzierungskosten und verbessert das Rating.

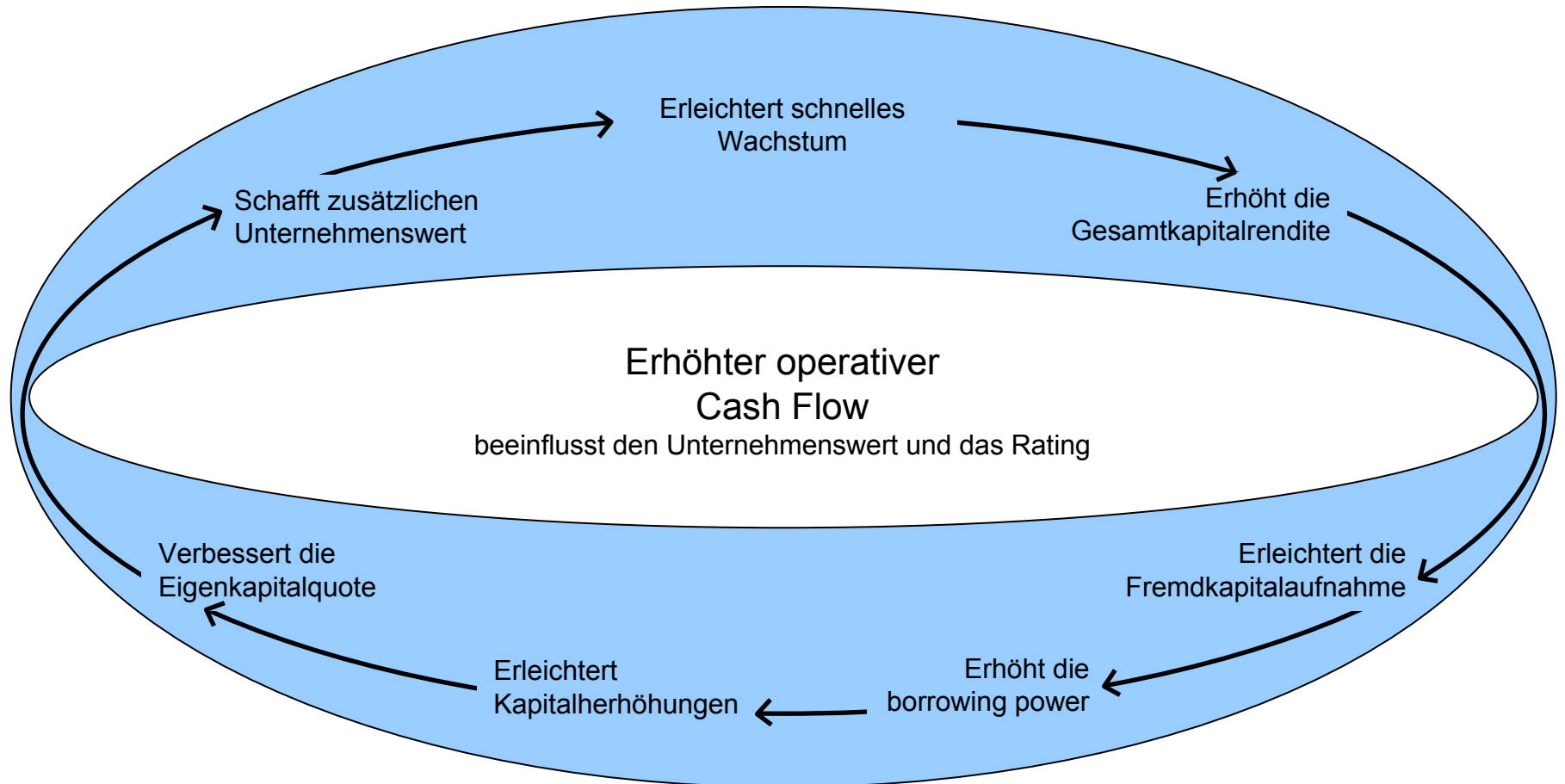
Wir haben nachweislich das Working Capital um 20% - 50% in einem Zeitraum von 12 – 18 Monaten reduziert.

Value Management

Value Management ist eine notwendige Ergänzung des Führungsinstrumentariums

- Es zielt auf einen Wert- und Cash-Flow orientierten Führungsstil
- Es versachlicht den Verteilungskampf der Ressourcen
- Es verknüpft finanzielle und operative Kennzahlen durch ein aussagefähiges Steuererungssystem
- Es orientiert die Führungskräfte durch finanzielle Anreize an den unternehmenspolitischen Zielen
- Es schafft Transparenz und jederzeit nachvollziehbare Incentive Berechnungen (auch unterjährig) sowie Simulationen von Szenarien für den eigenen Verantwortungsbereich.
- Innovative Lösungen der Entlohnung können diesen Kostenblock um bis zu 30% entlasten und ihre Wettbewerbsposition erheblich verbessern.



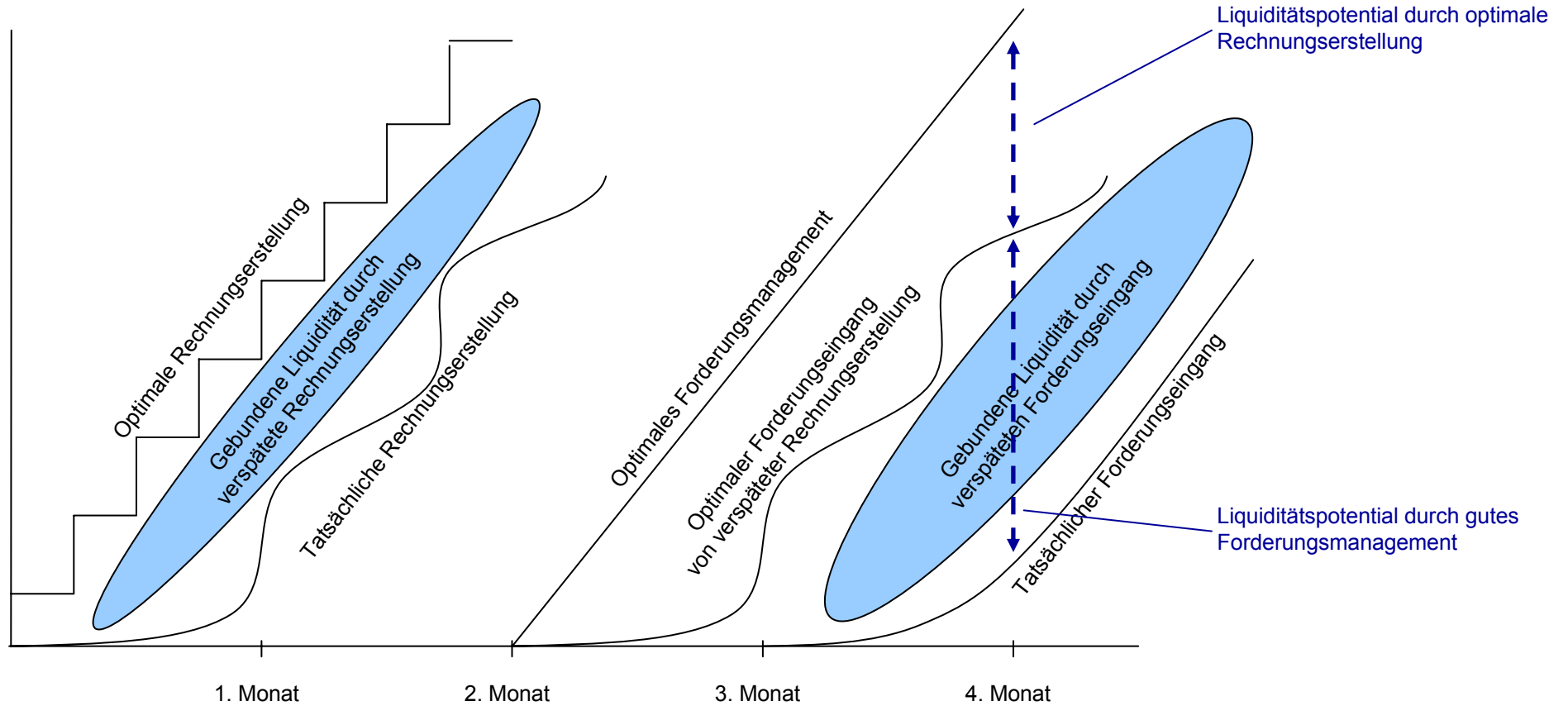


Value Management: ein Beispiel unserer Analysetools

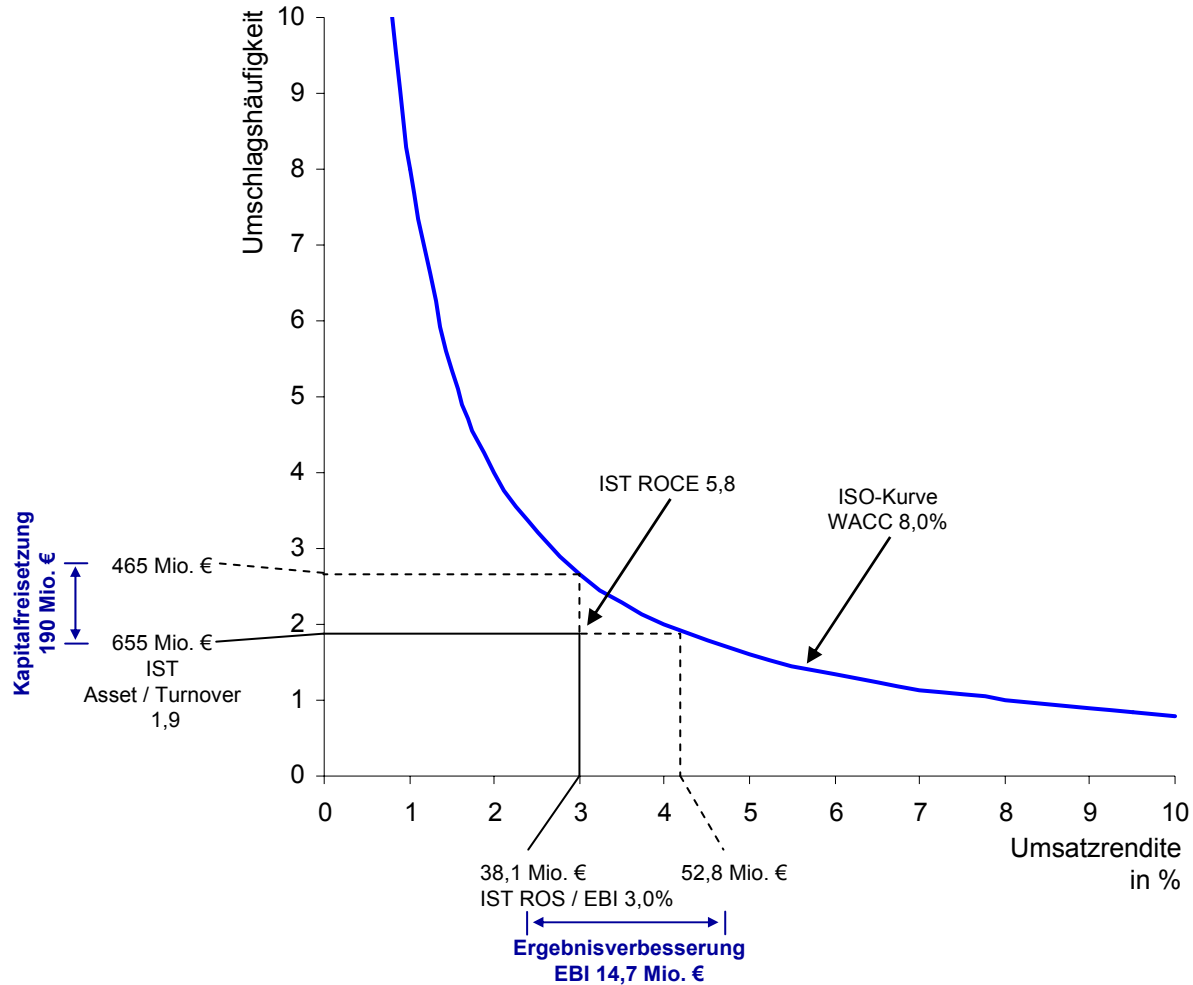
Freisetzung gebundener Liquidität

Analyse der Optionen, um die Zielkapitalkosten zu erreichen

Freisetzung gebundener Liquidität



Analyse der Optionen, um die Zielkapitalkosten zu erreichen ISO-WACC Kurve 8% (nach Steuern)



Working Capital Management

Wieso braucht man Working Capital Management?

Working Capital Management wird in der Regel erst aktiv betrieben, wenn sich die Liquiditätssituation verschlechtert hat.

- Es wird gebundene Liquidität nachhaltig frei gesetzt / Liquiditätsreserven werden geschaffen
- Es erlaubt eine sehr genaue Performancekontrolle des Working Capitals
- Es ermöglicht präzisere Aussagen über die aktuelle und zukünftige finanzielle Situation des Unternehmens
- Es macht vielen erst bewusst, wie viel „sleeping cash“ in der Bilanz gebunden ist
- Der auf Dauer erzielbare Zinsgewinn und Liquiditätsspielraum steht in keinem Verhältnis zu dem erforderlichen Mehraufwand

Beispiel: Working Capital Management (1)

Ausgangslage

- Hohe Verluste
- Geringes Eigenkapital
- **Maximale Nutzung der Bank- und Leasinglinien, die von der Muttergesellschaft besichert wurden**
- **ein nur eingeschränkt funktionierendes und nicht zeitnahes Rechnungswesen**

Maßnahmen

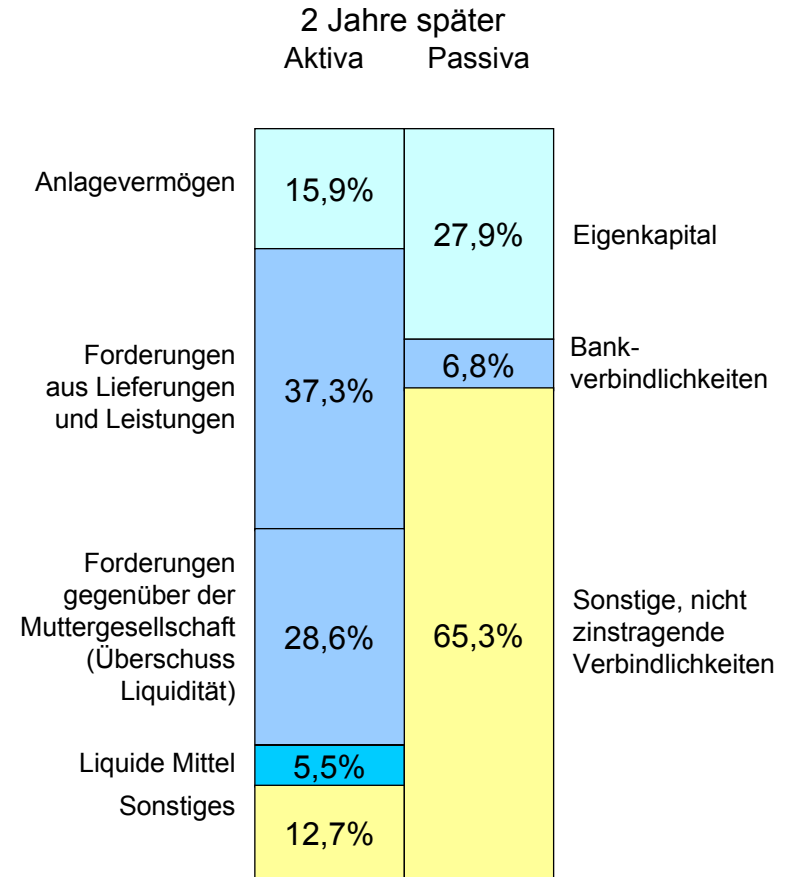
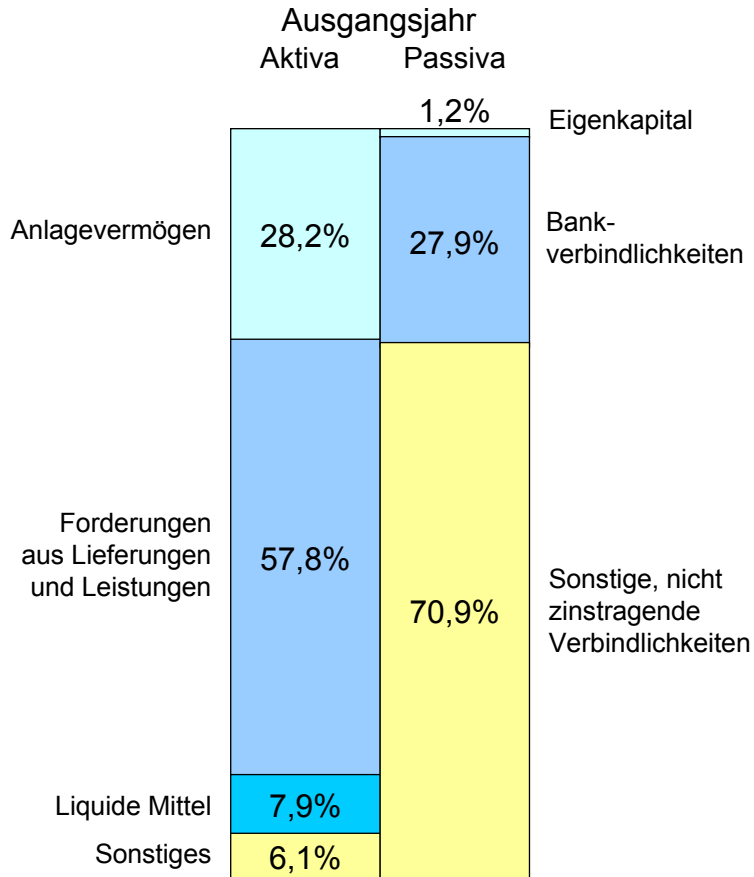
- Operative Restrukturierung
- Sofortige Verbesserung des Rechnungswesens zur Schaffung von Transparenz, Aussagekraft und zeitnaher Berichterstattung
- **Einführung von Value Management und value-based Incentive**

Ergebnis

- Ertragsturnaround (Verlust von 14% vom Umsatz im Ausgangsjahr auf einen Gewinn von + 3% vom Umsatz 18 Monate später)
- **Reduzierung des Working Capital um 40%**
- Reduzierung der Mitarbeiter im Rechnungswesen um 30% bei zeitnaher Berichterstattung, hoher Transparenz und Qualität des Reporting
- Umstellung auf IAS und Euro Reporting
- **Rückzahlung aller Bankverbindlichkeiten bis auf eine normale Swingline für das Working Capital**
- **Rückgabe aller Besicherungen von den finanzierenden Instituten an die Muttergesellschaft**
- **erhebliche Erhöhung freier Bank- und Leasinglinien**
- **Weiterleitung der überschüssigen Liquidität als Darlehen an die Muttergesellschaft in Höhe von über 20% der Bilanzsumme**
- Verstärkung der Eigenkapitalbasis von 1% (im Ausgangsjahr) auf über 26 % (2 Jahre später) der Bilanzsumme

Ausgangslage

Ergebnis



Beispiel: Working Capital Management (2) im Konzern

Ausgangslage

- Börsennotierter Konzern
- Mehrere Mrd. € Umsatz
- Mehr als 100 Einzelgesellschaften

Unsere Aufgabe

- Working Capital Management

Ergebnis

in weniger als 6 Monaten konnten die:

- Forderungstage um 35 Tage reduziert werden
- Inventurbestände um 20% gesenkt werden
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich im gleichen Zeitraum um 25%

Die Liquidität des Konzerns verbesserte sich um ca. € 200 Mio.

unser Know-how: Controlling / Rechnungswesen

Schaffung von Transparenz und zeitnahe Reporting

Restrukturierung des Rechnungswesens

Einführung von IAS, IFRS und US GAAP

Beispiel: Controlling / Rechnungswesen

„Eine Operation am offenen Herzen“

In vier Schritten über einen Zeitraum von 3 Monaten wurde die komplette administrative Kette für mehr als 5.000 Mitarbeiter und 50 Niederlassungen zentral an einem neuem Standort aufgebaut.

Die mehr als 20 alten Buchungskreise wurden abgewickelt.

Die rechtlichen Einheiten wurden überwiegend verschmolzen.

Ergebnis:

- Ein neues Unternehmen unter einheitlichem Markenauftritt, flächendeckend in Deutschland
- Die Vergangenheit wurde abgewickelt und bereinigt

Ausgangslage

- Aquisition von mehr als 20 privat geführten Firmen einer Branche innerhalb eines sehr kurzen Zeitraumes
- Vermarktung unter mehreren Brandnamen mit Überschneidungen (Wettbewerber im eigenen Haus)
- **Gesellschaftsrechtliche, finanzielle und operative Kontrolle war kaum noch möglich**
- Das positive EBIT von knapp unter 10% wurde in kurzer Zeit negativ

Maßnahmen

- Strategische Neuausrichtung
- Einheitlicher Markenauftritt
 - Konsolidierung der rechtlichen Einheiten / Transparenz schaffen
 - Klare Zuordnung von Verantwortung
 - Einführung von Division Management
- **Finanzielle und buchhalterische Transparenz**
- **Zusammenlegung von mehr als 20 Einzelbuchhaltungen (teilweise über Steuerberater) zu einem zentralen Rechnungswesen**
- **Schrittweise Erstellung der HGB Abschlüsse und Verschmelzung aller Gesellschaften auf eine Führungsgesellschaft**
- **Transferierung des zentralen Rechnungswesens innerhalb Deutschlands. Aufbau eines Division Reporting mit 3 regionalen Einheiten entsprechend der Managementstruktur**
- Operative Restrukturierung / Änderung der Managementverantwortung

Ergebnis

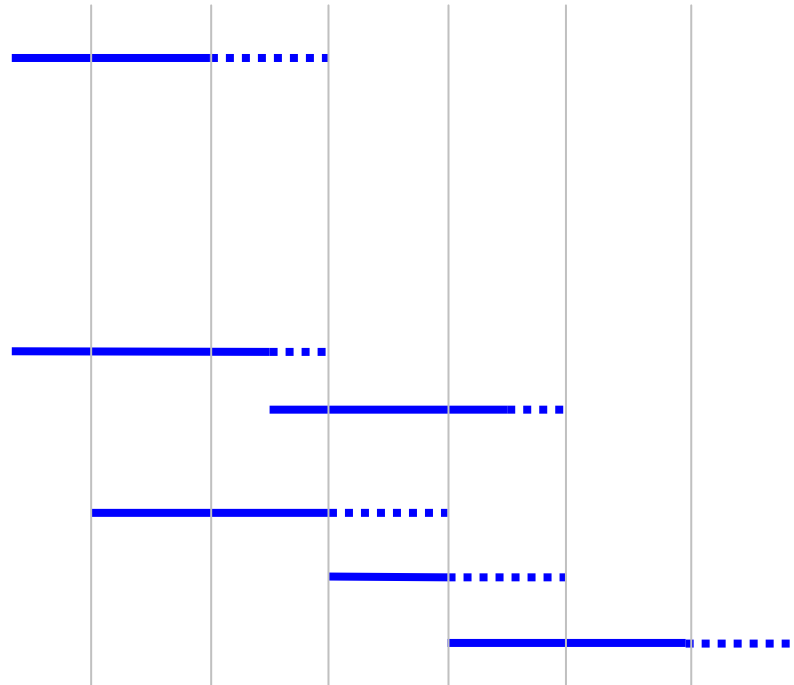
- Starker Marktauftritt unter einheitlicher Marke
- **operative Kontrolle auf Divisionsebene (nach Verantwortungsbereichen)**
- Ertragsturnaround (wieder Erreichung der alten Ertragskraft) (EBIT von knapp 10%)
- **Transparenz und on time Reporting (10 Tage nach Monatsabschluss) nach HGB und US-GAAP**

Restructuring timetable

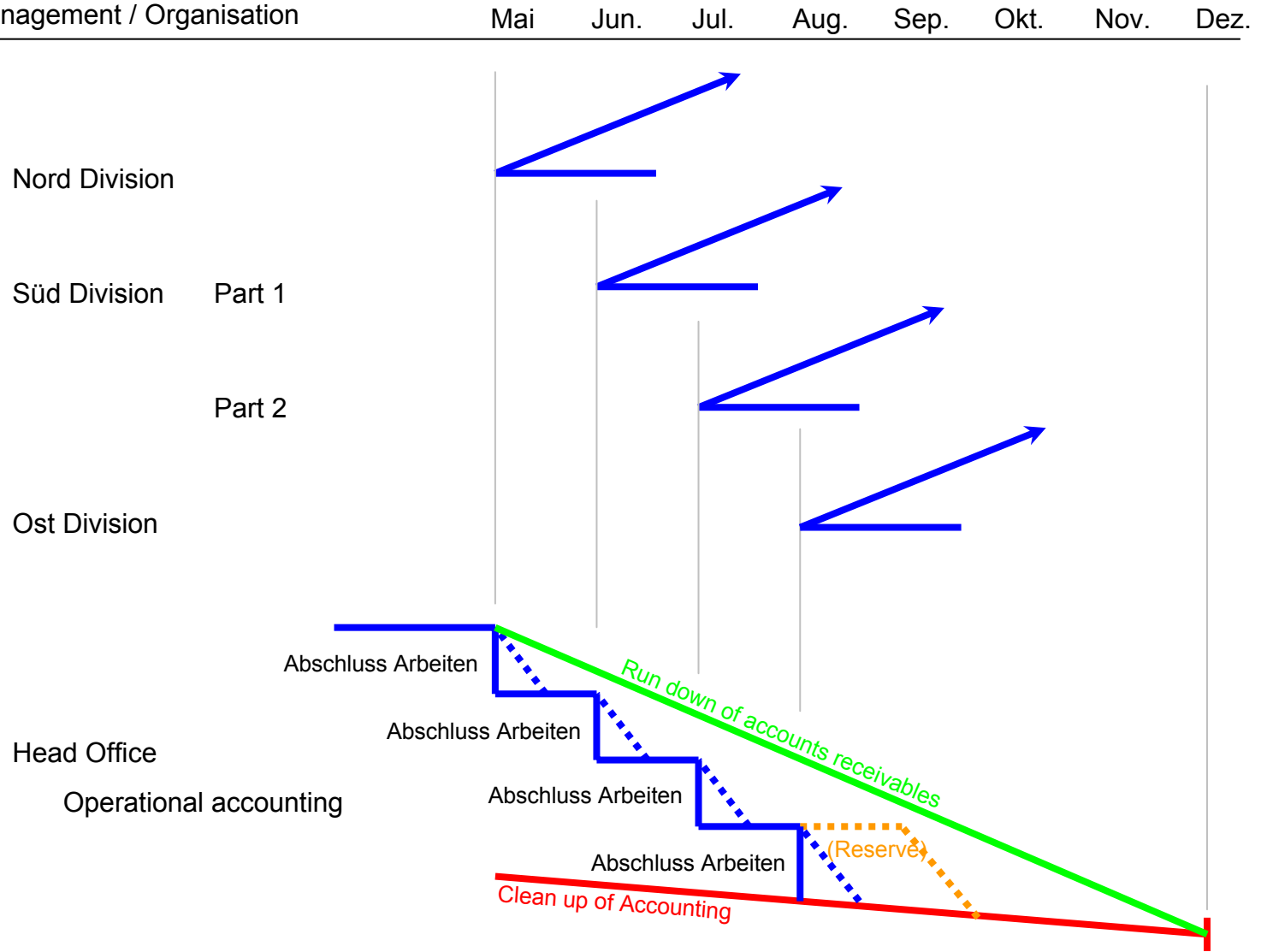
1. Rechtliche Schritte

Mai Jun. Jul. Aug. Sep. Okt. Nov. Dez.

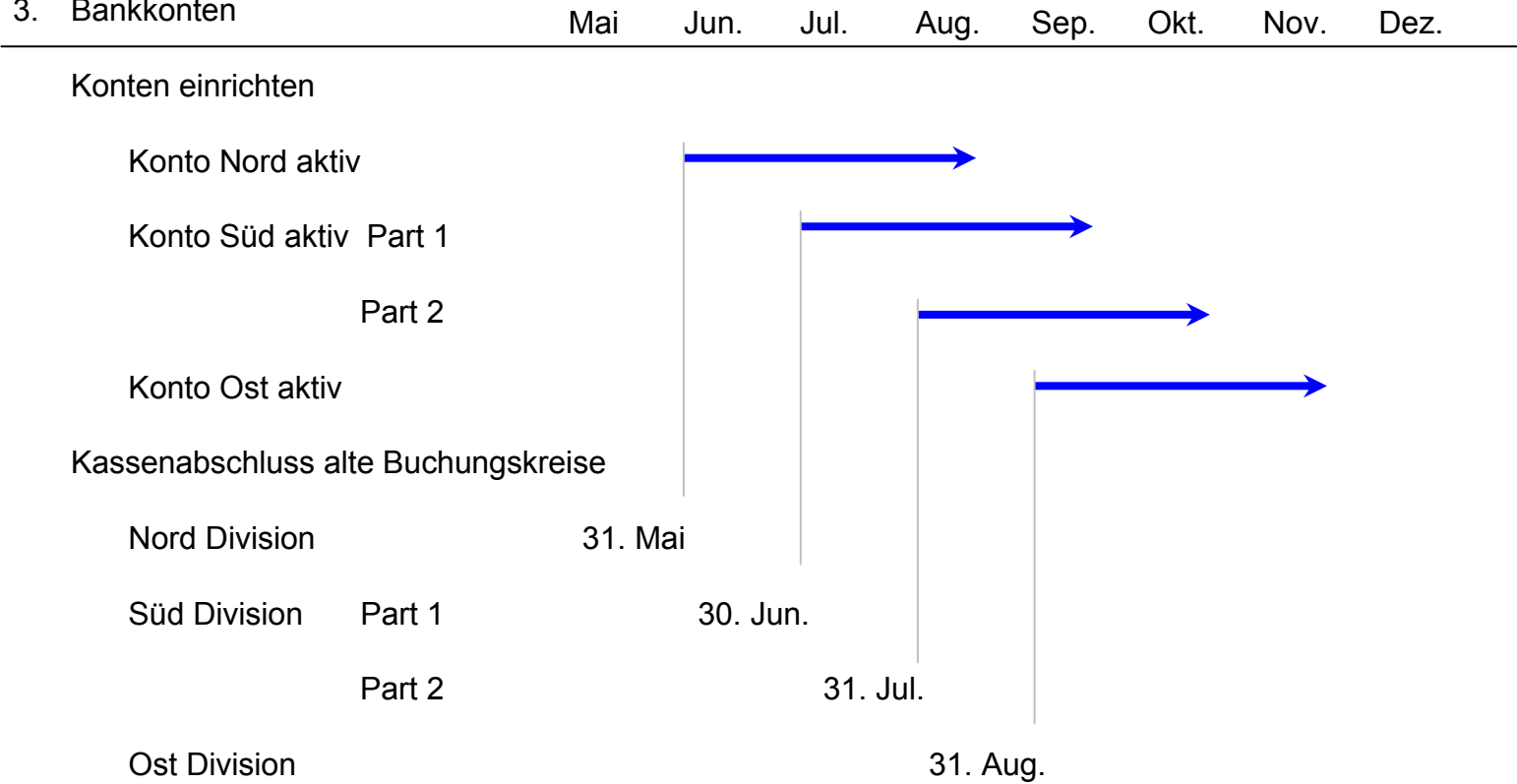
- Namensänderung (einheitlicher Markenauftritt)



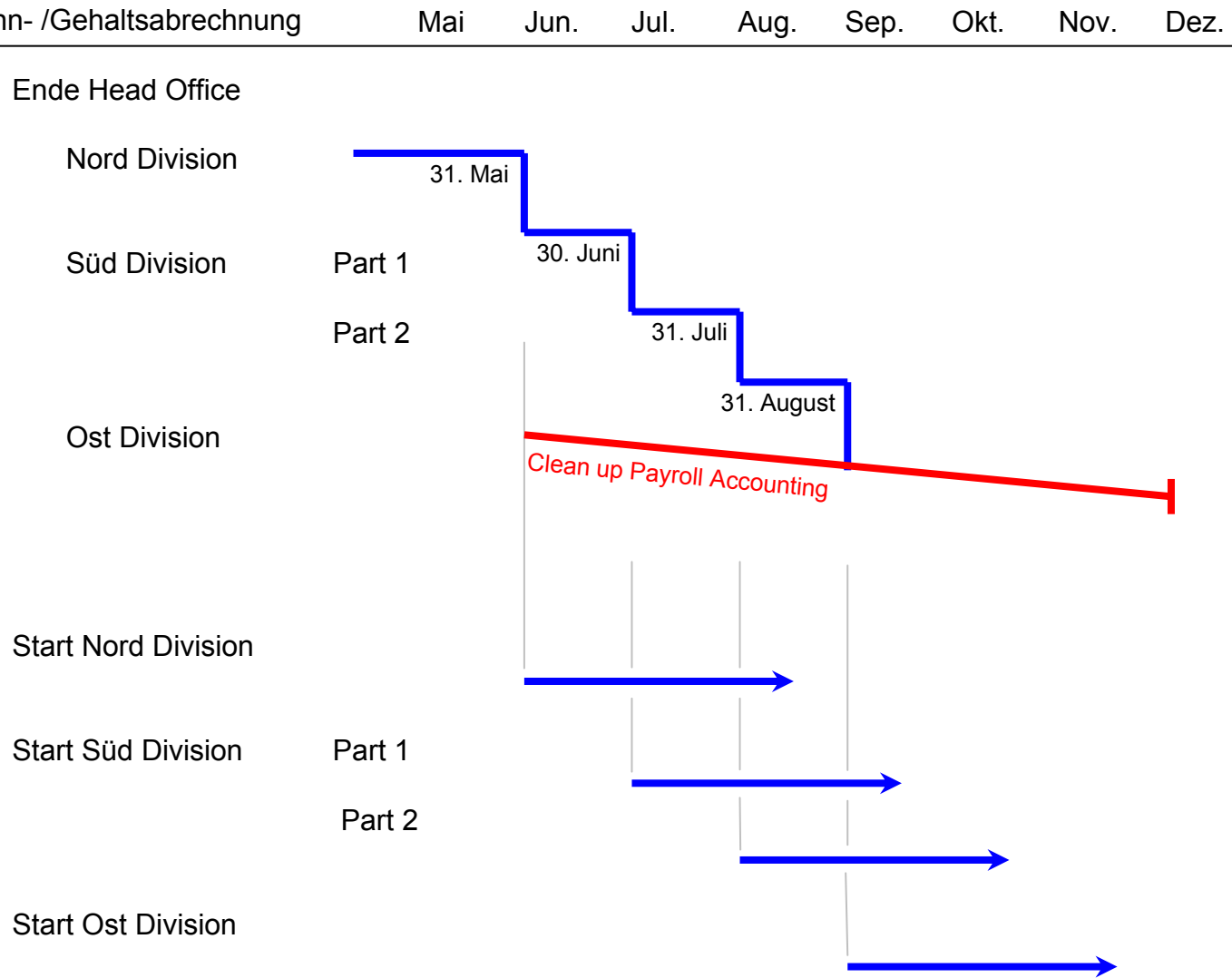
2. Management / Organisation



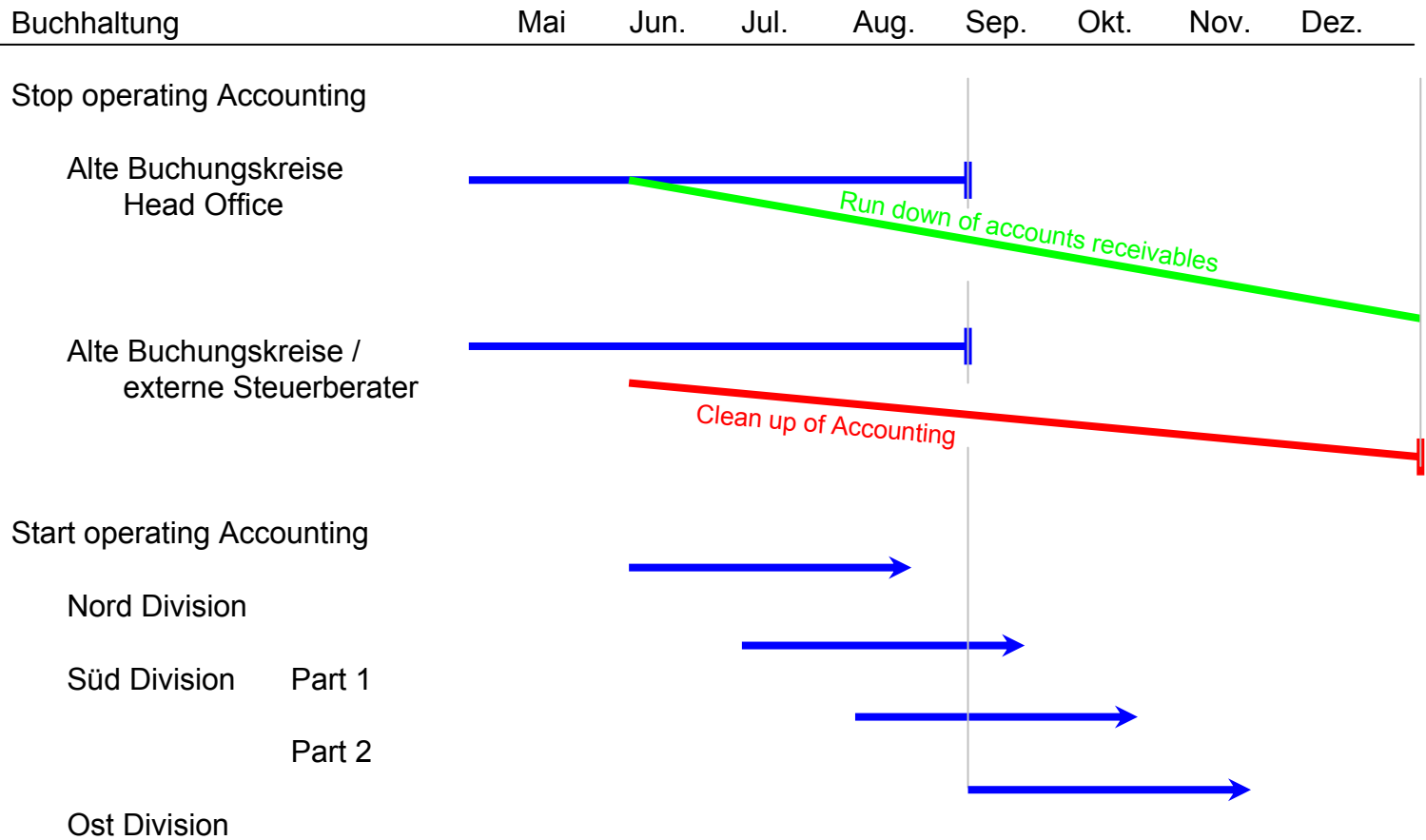
3. Bankkonten



4. Lohn- /Gehaltsabrechnung



5. Buchhaltung



unser Know-how: Betriebsw. Begleitung vor und in der Insolvenz

Erstellung von Restrukturierungs- und Sanierungskonzepten für alle Phasen des Turn-around.

Begleitung der Prozesse in der Insolvenz bis zum geglückten Turn-around / Exit, inkl. MBO / MBI.

Unsere Erfahrungen beruhen unter anderem auf der Zerlegung und Abwicklung einer großen Konzerngruppe (Bilanzsumme mehrere Mrd. €).

Mitgliedschaften

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V.

Fachverband Unternehmensführung und Controlling

Fachverband Sanierung und Insolvenzberatung

Fachverband Finanzierung und Rating

Fachverband Business Consultants International



Bundesvereinigung Restrukturierung, Sanierung und Interim Management e.V.

Arbeitskreis für Insolvenz und Schiedsgerichtswesen e.V., Köln

Herr Erwin A. Diesler ist ebenfalls Mitglied bei der Turnaround Management Association



Veröffentlichungen / Vorträge

Veröffentlichungen

Unternehmenskrise / Basel II

– eine Chance zur Revitalisierung des Unternehmens

Wirtschaftskurier Nr. 2/2004

Oft kann nur externe Beratung ein Unternehmen unterstützen

Wirtschaftskurier Nr. 5-6/2003

Interview Erwin A. Diesler

Wirtschaftskurier Nr. 5-6/2003

Die Veröffentlichungen und Vorträge sind auf unserer Website (www.value-consulting.com) als download (.pdf) verfügbar.

Vorträge

„Corporate Fitness“ – Die Krise als Chance zur Revitalisierung und langfristigen Stärkung der Unternehmung
Praxisbeispiel einer Europaweit tätigen Logistik Gruppe
3. Mittelstandstag NRW
Düsseldorf, 16. Juni 2005

Basel II – Chance zur Revitalisierung
Management Club Wien
Wien, 25. Mai 2004

Die Veröffentlichungen und Vorträge sind auf unserer Website (www.value-consulting.com) als download (.pdf) verfügbar.

Kontakt

Value Consulting Group GmbH

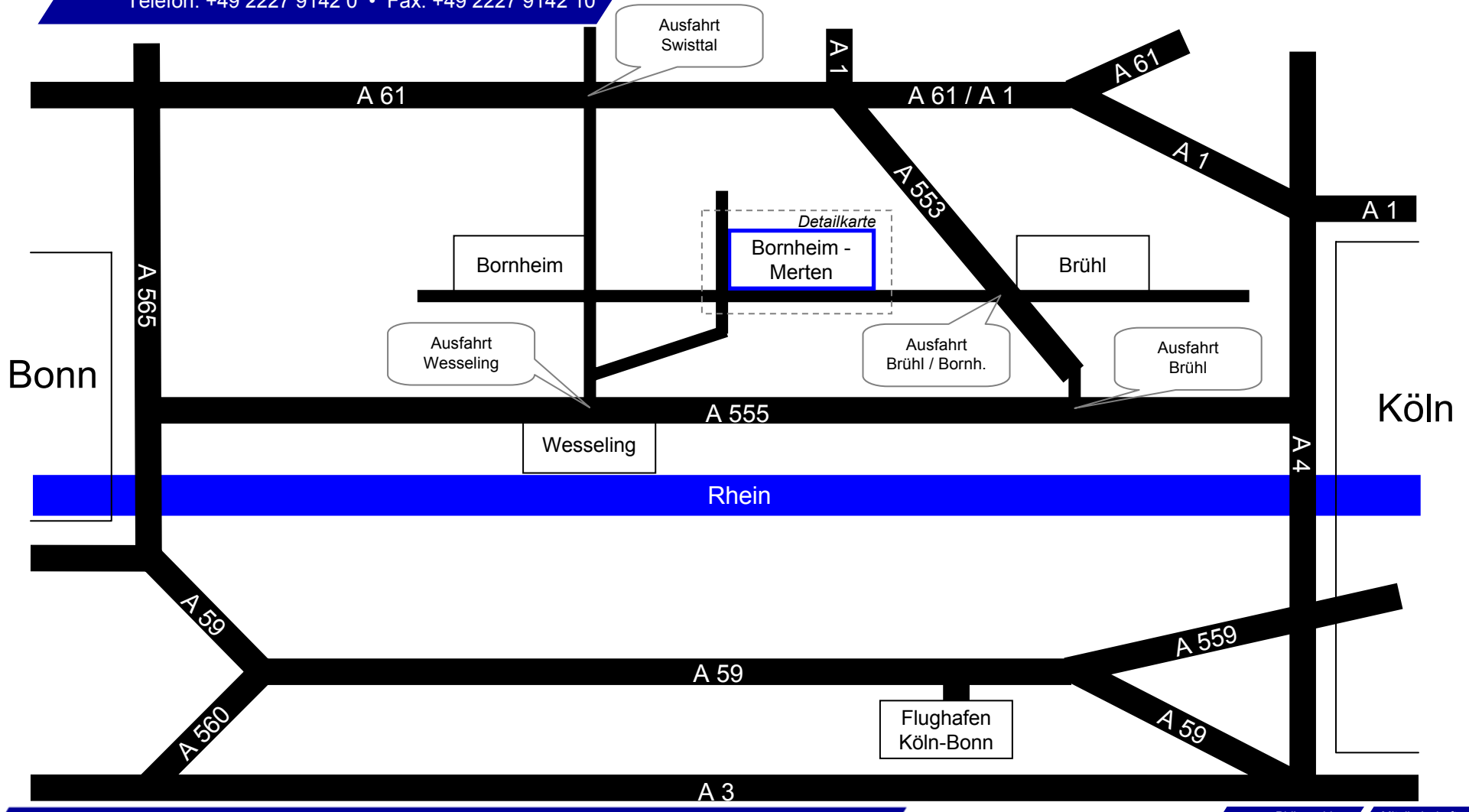
Erwin A. Diesler

Vinzenzstrasse 36
D-53332 Bornheim
Germany

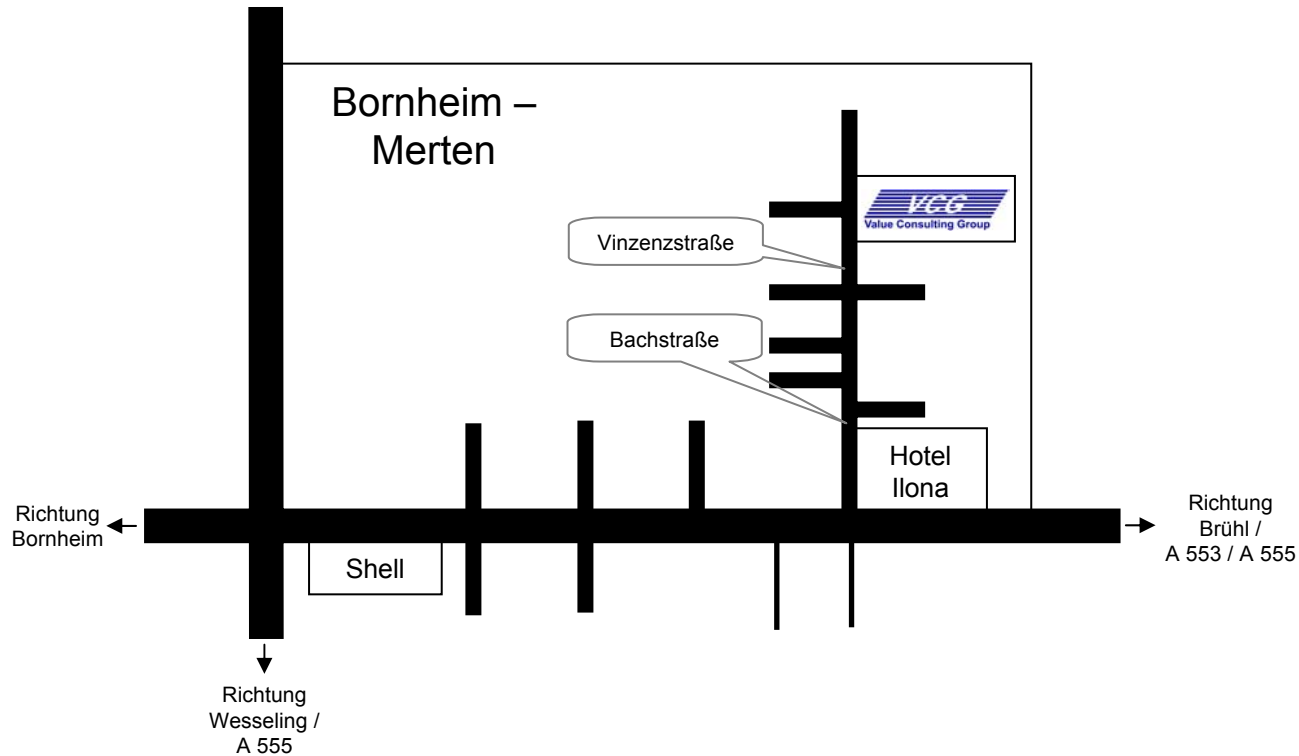
www.value-consulting.com
vcg@value-consulting.com

Tel. +49 2227 9142 0
Mobil +49 173 5661155
Fax +49 2227 9142 10

Value Consulting Group GmbH
Vinzenzstrasse 36 • D-53332 Bornheim-Merten
Telefon: +49 2227 9142 0 • Fax: +49 2227 9142 10



Value Consulting Group GmbH
Vinzenzstrasse 36 • D-53332 Bornheim-Merten
Telefon: +49 2227 9142 0 • Fax: +49 2227 9142 10



Kommend über:

- A1 / A61

Fahren Sie am Kreuz Bliesheim auf die A553 in Richtung Brühl. Ausfahrt Brühl / Bornheim. Den Kreisverkehr links in Richtung Bornheim verlassen.

- A3 / A555

Von Norden:

Fahren Sie am Kreuz Heumar über die A4 Richtung Aachen, und wechseln Sie am Kreuz Köln Süd auf die A555 Richtung Bonn.

Von Süden:

Fahren Sie am Kreuz Siegburg über die A560, A59 und A565 Richtung Bonn. Am Kreuz Bonn Nord wechseln Sie auf die A555 Richtung Köln.

Ab der A555:

Verlassen Sie die A555 an der Ausfahrt Brühl und halten sich in Richtung Brühl. Am Ende des Zubringers halten Sie sich rechts Richtung Euskirchen auf die A553. Ausfahrt Brühl / Bornheim. Den Kreisverkehr rechts in Richtung Bornheim verlassen.

- Ab der A553

Ausfahrt Brühl / Bornheim. Sie halten sich Richtung Bornheim. Sie durchfahren Bornheim-Walberberg. Am Ortseingang Bornheim-Merten fahren Sie nach dem Hotel Ilona rechts auf der Bachstraße in den Ort. Die Bachstraße geht in die Vinzenzstraße über. Wir befinden uns rechterhand in der Vinzenzstraße 36.

Value Consulting Group GmbH

Vinzenzstr. 36 • D-53332 Bornheim • Germany
Tel. +49 2227 9142 0 • Fax +49 2227 9142 10
vcg@value-consulting.com • www.value-consulting.com

