



◆ *das Profil*

◆ *die Berater*

◆ *die Partner*

◆ *die Presse*

*Firmen*

*Präsentation*



UNTERNEHMENSBERATUNG

## *Das Profil*

### **Gründung**

Sie wollen Ihre Geschäftsidee verwirklichen und brauchen einen Businessplan und Startkapital

### **Wachstum**

Sie wollen Ihr Unternehmen ausbauen und brauchen dazu finanzielle Freiräume ...

### **Sicherung**

Sie wollen Ihr Unternehmen absichern und brauchen das richtige Zukunftskonzept ...

### **Nachfolge**

Sie wollen Ihr Unternehmen übergeben und brauchen eine optimale Variante.

### **Was wir gerne für Sie leisten:**

- Liquiditätsbeschaffung
- Businessplan
- Bankgespräch
- Krisen- und Risikomanagement
- Unternehmenssicherung
- Marketing und Strategie
- Controlling und Kalkulation
- Vorträge, Seminare, Schulungen
- die Leistungen unserer KompetenzPartner

Die DLS Unternehmensberatung führt keine Steuer- und Rechtsberatung durch.

### **Was uns unterscheidet:**

1. Wir sind nicht die günstigsten, aber auch nicht die teuersten – auf jeden Fall unbezahlbar wenn es um die Optimierung Ihres Unternehmens geht.
2. Unsere Honorare setzen sich aus Basisleistungen und einem Erfolgshonorar zusammen.
3. Wir lassen Sie im entscheidenden Moment nicht alleine. Wir begleiten Sie. zum Beispiel auch zu Ihren Bankgesprächen.
4. Wir sind keine Theoretiker sondern kommen aus der Praxis

## *Die Berater*



**Herbert Reithmeir**

Betriebswirt  
Bonitäts- und Ratinganalyst  
Buchautor  
Lehrstuhlbeauftragter  
Unternehmenscoach

### **Lebenslauf**

Kaufmännische Ausbildung  
Stellvertretender Leiter einer  
Finanzbuchhaltung im Kfz-Handwerk  
Mehrjährige Tätigkeit als  
kaufmännischer Leiter eines  
mittelständischen Handwerksbetriebs

1999 Gründung der  
DLS-Unternehmensberatung

### **Beratungsschwerpunkte**

Liquiditätsbeschaffung  
Bankverhandlungen  
Businesspläne  
Unternehmenskonsolidierung  
Unternehmensnachfolge / Gründung  
Marketing und Strategie

### **Das Berater-Netzwerk**

Han Christian Jung, Insolvenzverwalter  
Daniel Götz, Versicherungsspezialist  
Günter Hübner, authentic-coach  
HaZweiOh, Vertriebsexperten  
Werttreuhand , Steuerberater und WP  
Zebulon, Programmierung  
Elmar Kininger, Fotograf  
Osterberger, Projektentwicklung  
Sohler-Kögler, Steuerberaterin  
Ursula Kienle, Buchhaltungsservice  
Provice, Marketing  
und viele mehr.....

*Vorträge und  
Seminare:*

**Ohne Moos nix los – Das Geheimnis  
der Liquiditätsbeschaffung**

**Empfehlungsmarketing – Strategien  
zur Kundengewinnung**

**Das professionelle Bankgespräch**

**Der perfekte Handwerksbetrieb**

**Unternehmenssicherung, aber wie?**

**Gewinne steigern – erfolgreich  
führen mit Kennzahlen und  
Controlling**

**Wer schreibt der bleibt- Sinn und  
Zweck eines Business-Plan**

**Dem Handwerk gehört die Zukunft**

**Lebenswerk erhalten – Nachfolge  
gestalten**

**Mitarbeiterbeteiligung – Motivation  
und Bindung der Führungskräfte von  
MORGEN!**

**Optimierung des Bankenrating**

**Strategietag Modernisierung**

**Auf Wunsch können auch  
Spezialthemen ausgearbeitet werden.**

**Balanced Scorecard**



◆ *das Profil*

◆ *die Berater*

◆ *die Partner*

◆ *die Presse*

## *Der Kontakt*

DLS Unternehmensberatung

Inhaber Herbert Reithmeir

Zusamstrasse 5

86165 Augsburg

Telefon 0821 / 27 97 115

Fax 0821 / 78 36 24

Handy 0171 / 65 01 006

E-Mail [info@dls-berater.de](mailto:info@dls-berater.de)

Internet [www.dls-berater.de](http://www.dls-berater.de)

## Publikationen

### Das professionelle Bankgespräch

20 Tipps zum Umgang mit Banken



DS

Herbert Rothmeir

Kompakt-Ratgeber  
Dr. Christian Farnberger  
Finanzen

### Die Kunst zu Überleben

20 Tipps zur cleveren Unternehmens-Sanierung



DS

Herbert Rothmeir

Kompakt-Ratgeber  
Dr. Christian Farnberger  
Finanzen

### Businessplan leichtgemacht

20 Tipps zur sicheren Strategie



DS

Herbert Rothmeir

Kompakt-Ratgeber  
Dr. Christian Farnberger  
Finanzen

### Trotz Baukrise flüssig!

20 Tipps zum erfolgreichen Finanzmanagement



Armed

Herbert Rothmeir

Kompakt-Ratgeber  
Dr. Christian Farnberger  
Finanzen



## Die Presse



# Portrait



## **Herbert Reithmeir**

Betriebswirt  
Bonitäts- u. Rating-Analyst  
Lehrstuhlbeauftragter  
Buchautor  
Unternehmenscoach und Berater

Als Spezialist „aus dem Handwerk für das Handwerk“ gibt Herbert Reithmeir fundiert Antworten und Hilfestellungen auf alle Fragen der Betriebsführung. Herbert Reithmeir erlernte sein Handwerk durch eine mehrjährige Tätigkeit als kaufmännischer Leiter eines mittelständischen Handwerksbetriebes, bevor er sich 1999 mit seiner heutigen DLS Unternehmensberatung selbständig machte.

Neben seiner Beratungstätigkeit hat er zahlreiche Fachberichte verfasst welche durch namhafte Verlage veröffentlicht wurden. Hierzu zählen z. B. der Rudolf Müller Verlag, Gentner Verlag, Patzer Verlag, AT-Fachverlag, Menzel Medien, Konradin Medien, Weka Verlag, Sachon Verlag, Coleman Verlag, uvm.

Im September 2006 erschien das Buch „Unternehmenssicherung im Handwerk“. Dieses Buch entstand in Zusammenarbeit mit Herrn Rechtsanwalt Jung.

Des Weiteren ist er Partner für Industrie, Großhandel, Banken, Innungen und Verbände zur Beratung und Betreuung deren Kunden.

### **Leistungsspektrum:**

Die Schwerpunkte der Beratung liegen in den Bereichen:

- Liquiditätsbeschaffung
- Bankgespräche
- Businessplanerstellung
- Krisen- und Risikomanagement
- Controlling
- Marketing und Strategie
- Unternehmensnachfolge
- Vorträge und Seminare

Neben seinen eigenen Schwerpunkten bietet er eine ganzheitliche Unternehmensbetrachtung an. Aus diesen Gründen arbeiten Profis aus der Praxis in der DLS Unternehmensberatung erfolgreich zusammen.

Weitere Informationen erhalten Sie auch unter [www.dls-berater.de](http://www.dls-berater.de)

# Die Nutzenpyramide

**Für Handel und  
Industrie**

**Ziel:  
Steigerung der  
Kundenbindung**

**Minderung von Zahlungsausfällen  
bzw. Wegbrechen von Kunden**

**Optimierung der Kunden durch Kostenoptimierung,  
Forderungsmanagement, Liquiditätsbeschaffung, ...**

**Aktive Beratung, Betreuung und Unterstützung der Kunden  
durch erfahrene, faire und seriöse Berater**

**Durch Vorträge und Seminare werden die Kunden sensibilisiert und  
lernen zugleich das Beraterteam kennen**

**Kunde**

**D L S**

**Nutzen bieten**

