

Stark im Netzwerk

Informationen für unsere Partner

Was ist provero

provero erstellt für ihre Kunden Erfolgskonzepte zur

- Unternehmensoptimierung
- Unternehmensstrukturierung
- Unternehmensqualifizierung

provero bietet ihren Partnern

- das provero-Beratungssystem
- das provero-Unternehmenskonzept
- das provero-Ausbildungskonzept
- das provero-Lizenzkonzept mit besonderen Vorteilen

provero ist seit 15 Jahren ein bundesweites Netzwerk hochqualifizierter, spezialisierter Unternehmensanalytiker. Unsere Kunden sind KMU aller Rechtsformen. Wir bieten unsere Leistungen bundesweit und in den deutschsprachigen Nachbarländern an.

Um höchstmöglichen Nutzen zu schaffen haben wir ein **ganzheitliches Franchisesystem** geschaffen.

Unsere gemeinsamen Ziele

- wir zeigen unseren Kunden Potentiale auf und helfen bei der Umsetzung
- durch wiederkehrende Leistungen erreichen wir eine hohe Kundenbindung

Dadurch bieten sich unseren Partnern und dem provero-Netzwerk

- hohe Umsatz- und Gewinnperspektiven
- eine stetige Erhöhung unseres Marktanteils

Wer ist provero

Harald Belzer
Geschäftsführer



Werner Roth
Geschäftsführer

Wir, Harald Belzer und Werner Roth, sind die Gründer von **provero**.

Wir beraten seit Jahren Netzwerke und suchen dabei stets ganzheitliche Lösungen. Hinzu kommen unsere Erfahrungen in eigenen geschäftsleitenden Tätigkeiten als Geschäftsführer und Vorstand.

Wir haben Erfolg, wenn unsere Partner und unsere Kunden Erfolg haben.

Harald Albert Belzer

Rechtsanwalt, Steuerberater.

Kernkompetenzen

Unternehmenstrategien mit Gesellschafts- und Organisationsanpassungen, Firmensanierungen, Unternehmensführung, Projektsteuerung.

Fachliche Schwerpunkte

M&A, Umstrukturierungen, Controlling, Compliance. Unternehmenssteuern, Gesellschaftsrecht, Rechnungswesen, Finanzierungen. Digitalisierung, Vertrieb und Marketing.

Seit 2019

Rechtsanwalt, Steuerberater. Gesellschafts- und Organisationsanpassungen, M&A, Umstrukturierungen. Compliance. Unternehmenssteuern, Gesellschaftsrecht. Finanzierungen.

2006 - 2019

Zunächst Prokurist (CFO), dann Vorstand einer Aktiengesellschaft (Einkaufsverband) und der zugehörigen U-Kasse. Geschäftsführer der Tochtergesellschaften (Vertrieb, Marketing, Immobilienverwaltung) in Deutschland und Österreich.

1994 - 2006

Rechtsanwalt, Steuerberater, Prokurist in zwei Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (Big 4 sowie auf M&A spezialisierte Kanzlei).

Werner Roth

Konstrukteur-/ Industriemeister, Qualitätsauditor TÜV, Unternehmensanalyst, Datenschutzbeauftragter Geschäftsführender Gesellschafter.

Kernkompetenzen

Zertifizierbare Managementsysteme, Firmensanierungen, Prozessoptimierung, Unternehmensführung.

Fachliche Schwerpunkte

Zertifizierbare Managementsysteme, Prozessoptimierungen, Unternehmensanalysen, Managementsysteme (Qualität, Risiko, Umwelt, Medizinprodukte, Automotive, AZAV für Bildungsträger, DIN EN 1090), Beratung und Sanierung von Unternehmen, Verlagerung von Geschäftsprozessen, Coaching (Hilfe zur Selbsthilfe für KMU), Coaching und Beratung zur Unternehmensführung in Steuer- und Rechtsanwaltskanzleien, Coaching und Beratung zur Unternehmensführung in Handwerksbetrieben.

Seit 2004

Unternehmer/ Geschäftsführender Gesellschafter der wero-Unternehmensberatungsgruppe.

Zusatzausbildungen

TÜV zertifizierter QMF, QMB, QMA, Risikomanager. VOB-Recht Teil A und B. Ausbildungen in Controlling, Vertragsmanagement, allg. Betriebswirtschaft, Unternehmensführung, Kalkulation, Vertrieb/Marketing, Zeitmanagement, Rating.

Das provero-Beratungssystem

Beratung ist dann besonders nachhaltig, wenn die Beratenen selbst an Ihren Lösungen mitgestalten. Beratung verstehen wir daher immer auch als Coaching.

Unternehmensoptimierung:

- Analyse der unternehmerischen Ziele, Strukturen und Prozesse.
- Aufzeigen konkreter Verbesserungspotentiale zur Gewinnsteigerung
- Entwicklung von Umsetzungsstrategien

Unternehmensstrukturierung:

- Der Weg zur selbstbestimmten Unternehmensführung (Prozeß- und Rechtssicherheit)

Unternehmensqualifizierung – einzeln oder in einer Matrix:

- Qualifizierung der Unternehmen nach anerkannten Qualitätsstandards- und Regelwerken (Qualität, Umwelt, Energie, Medizinprodukte, IT-Sicherheit, CE-Kennzeichnung für Bauprodukte, Bildung, Automotive u. v. m.)

Unser Beratungs- und Coachingsystem gründet auf der Analyse der unternehmerischen Positionierung, der Ziele und der vorhandenen Strukturen.

Gemeinsam und mit Hilfe unserer Vielzahl an „Werkzeugen“ erreichen wir eine optimale Organisations-, Prozess- und Kostenoptimierungen für unsere Kunden.

Selbstverständlich bilden wir alle Geschäftsprozesse unserer Partner und Kunden komplett digital ab. Unsere Leistungen können einzeln oder als Module in Anspruch genommen werden.

Ziel ist, unsere Kunden auf den Beratungsschwerpunkt „Unternehmensqualifizierungen“ einschließlich Zertifizierungen hinzuführen.

Denn diese Beratungsstufe bietet Kunden- und Beraterseitig den höchsten Nutzen:

- für die Kunden durch das Erreichen hoher Qualitätsstufen
- für die Partner skalierbare Einnahmen durch wiederkehrende Leistungen

Hinzu kommen unsere **spezifischen Servicekategorien** als Sonderthemen, insbesondere zur Erfüllung gesetzlicher Anforderungen sowie Kundenbindungssysteme.

Unsere Leistungen im Überblick



1 Unternehmensoptimierung

- Feststellung des Status Quo
- Identifikation erfolgskritischer Faktoren
- Erkennen von bestehendem Handlungsbedarf
- Sichtbar machen von Potenzialen
- Wege zur Optimierung aufzeigen
- Erarbeitung von Maßnahmen und Handlungsempfehlungen
- Beratung und Coaching in der Umsetzung



2 Unternehmensstrukturierung

- Ermittlung finanzieller Potenziale
- Ermittlung weiterer wirtschaftlicher Potenziale
- Identifikation „alter Baustellen“ und Handlungsempfehlungen zum Abbau
- Aufzeigen erfolgreicher Entwicklungen und Maßnahmen auch an Beispielen
- Erarbeitung von Entscheidungsgrundlagen für die Weiterentwicklung



3 Unternehmensqualifizierung / Zertifizierungen

- DIN EN ISO 9001 Qualität
- DIN EN ISO 14001 Umwelt
- DIN EN ISO 50001 Energie
- ISO/IEC 27001 IT-Sicherheit
- DIN EN ISO 13485 Medizinprodukte
- DIN EN 1090 CE-Kennzeichnung für tragende Stahl- und Aluminiumbauteile, die als Bauprodukte in Verkehr gebracht werden.
- IATF 16949 Automotive
- VDA 6.1 bis 6.4 Automotive
- AZAV Bildungsträger
- Risikomanagement
- Lieferantenzertifizierungen
- CE Kennzeichnungen im Allgemeinen



4 Spezifische Servicekategorien

Gesetzliche Anforderungen

- Arbeitsschutz
- Datenschutz
- IT-Systemadministration
- GOBD (Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung)
- Compliance-Management
- Nachhaltigkeitsreports

Zusätzliche Angebote

- Gründungs- und Nachfolgeplanungen
- Sanierungsberatungen

spezielle für Verbundorganisationen

- Organisation von Erfahrungsaustauschgruppen (Efa)

Referenzen

Einrichtung von Qualitätsmanagementsystemen

- Steuerberaterverband Westfalen-Lippe e. V.
- Steuerberaterverband Schleswig Holstein e. V.
- Kuratorium bayerischer Maschinenringe e. V.
- SHK Einkaufs- und Vertriebs AG (Einkaufsverband mit über 900 Mitgliedern und über 100 Lieferanten aus Industrie und Handel)
- Interdomus Haustechnik GmbH & Co KG (Einkaufsverband mit über 1.200 Mitgliedern und über 110 Lieferanten aus Industrie und Handel) als Tochter der MHK Musterhaus Gruppe
- GGMT Gütegemeinschaft für Medizintechnik e. V. (RAL- Gütesicherung)
- Verbio AG, Hersteller von Bio-Gas-Produkten mit 4 Produktionsstandorten
- Erste Justizvollzugsanstalt in Bayern
- über 500 einzelne Gesellschaften

Zu unseren Kunden gehören aktuell

- über 150 gewerbliche Unternehmen aller Branchen in Deutschland/Österreich/Tschechien
- über 150 Steuerberater- und Rechtsanwälte (Kanzleien und Bürogemeinschaften)
- über 200 Bildungsträger, darunter ca. 100 Fahrschulen
- über 270 Beratungsstellen der Lohnsteuerhilfvereine

Zu unseren Branchenkenntnissen zählen insbesondere

- Verbände
- Steuerberatung
- Maschinenbau
- Metallbearbeitung
- Holzindustrie
- Steckverbindungen- und Kabelherstellung
- Baugewerbe
- Sanitär- und Heizungsindustrie
- Handwerk

Das provero- Unternehmens- und Ausbildungskonzept

Unser **provero-Partnersystem** bietet Ihnen die Sicherheit eines Netzwerkes mit hoher Qualifikation, Ziel- und Erfolgsorientierung. Wir arbeiten in flachen Hierarchien auf allen Ebenen vertrauensvoll zusammen.

Sie als **Partner (Lizenznehmer)** erhalten ein komplett strukturiertes Konzept, das mit seinen vielfältigen Werkzeugen, Methoden und persönlichen Unterstützungen alles einschließt, um ein erfolgreiches Lizenzunternehmen zu führen.

Dazu gehören insbesondere die Nutzung unseres Corporate Identity, überregionales und regionales Marketing (digital und analog), Werbemittel, Vorlagen, Schulungen in die Fachthemen und Qualifizierungen, vielfältige Akquiseunterstützungen mit Schulung erprobter Prozesse, Zugang zu unserem **provero-Management-Informationssystem** mit CRM-Datenbank und vieles mehr.

Hinzu kommt, selbstverständlich, die Nutzung des **provero-Beratungs- und Coachingsystems** mit allem, was dazu gehört.

Und Sie bekommen Zugriff auf das **provero-Netzwerk**. Dieses besteht neben den anderen Partnern aus Kooperationen mit Zertifizierungsstellen, Qualitätsauditoren, Unternehmensanalysten, Fachkräfte für Arbeitssicherheit, zertifizierte Datenschutzbeauftragte, Rechtsanwälte, Steuerberater, IT-Spezialisten, Marketingagentur, Web-Agentur, Dozenten für unsere Schulungsangebote. Hinzu kommt die Kooperation mit einem auf Verbundsysteme fokussierten Kreditinstitut, das neben klassischen Finanzierungen auch Leasing, Factoring und B to B Bürgschaften anbietet.

Das **provero- Ausbildungsprogramm** beginnt mit Ihrem Eintritt mit intensiven Schulungen zu unseren organisatorischen und

technischen Applikationen sowie den Beratungssystemen. Es setzt sich fort mit einer Traineephase zur praktischen Anwendung bei Kunden. Sie lassen sich auf diesen Grundlagen nach der DIN EN ISO 9001 zertifizieren. Hinzu kommen in Ihrem ersten Halbjahr die erforderlichen Qualifizierungen für Qualitätsmanagementsysteme. Sie sind damit Qualitäts-Fachkraft, Qualitäts-Beauftragter und Qualitäts-Auditor. Aktuell nehmen Sie so an 27 Qualifizierungstagen teil.

Zum Erhalt der Qualifikationen werden jährliche Auditierungen durchgeführt. Und es werden optionale Fortbildungen angeboten genauso wie ein jährliches, gemeinsames Treffen mit allen Partnern.

Für nähere Informationen verweisen wir auf unser detailliertes **provero** Qualifizierungskonzept.

Die besonderen Vorteile

Die Vorteile für Sie als provero-Partner sind, dass Sie ein komplettes, für Sie passendes System erhalten.

Sie können nach Ihrer kurzen Coaching- und Traineephase sozusagen sofort loslegen.

Sie vermeiden aufgrund der vorhandenen, erprobten Systeme „try and error“ und damit unnütze Kosten. Sie werden möglichst von allem entlastet, was Ihren Fokus auf die Beratung hindert, um sich rasch Einnahmemöglichkeiten zu schaffen.

Und sie sind nicht allein, sondern haben ein erfahrenes Backoffice zur Verfügung genauso, wie ein Netzwerk mit erstklassigem Know-How.

In der Unternehmensqualifizierung betreuen Sie Kunden über Jahre hinweg und erzielen damit über Jahre hinweg planbare Einkünfte.

Zur gemeinsamen Akquise nutzen wir unsere Erfahrungen und Kontakte in und zu Verbänden und anderen Netzwerken mit dem Vorteil, dass wir auf diesem Weg, im Gegensatz zu Einzelsprachen, konzentriert über eine Zentrale eine Vielzahl möglicher Kunden ansprechen können.

Ein weiterer Pluspunkt für Sie ist, dass Sie nach der DIN EN ISO 9001 zertifiziert sind und damit die Voraussetzungen der Vergabestellen für Berater erfüllen. Zwar sind nicht alle, aber sehr viele unserer Leistungen **förderfähig**, so dass Sie erhebliche Vorteile in der Akquise genauso wie in der Bestandskundenbetreuung haben.

Das provero- Lizenzkonzept

Auf der Grundlage ihres Lizenzkonzepts schafft **provero** ihren Marktanteil im deutschsprachigen Raum und erweitert ihr Netzwerk **selbständiger Partner (Lizenznehmer)**.

provero-Partner sind Unternehmer mit guter Bonität. Sie bringen die notwendige theoretische Basis und Geschäftserfahrung mit. Mit dem Erwerb der **provero-Qualitätszertifizierung (DIN EN ISO 9001)** und mehr schaffen Sie sich einen deutlichen Wettbewerbsvorteil zu den Marktbegleitern.

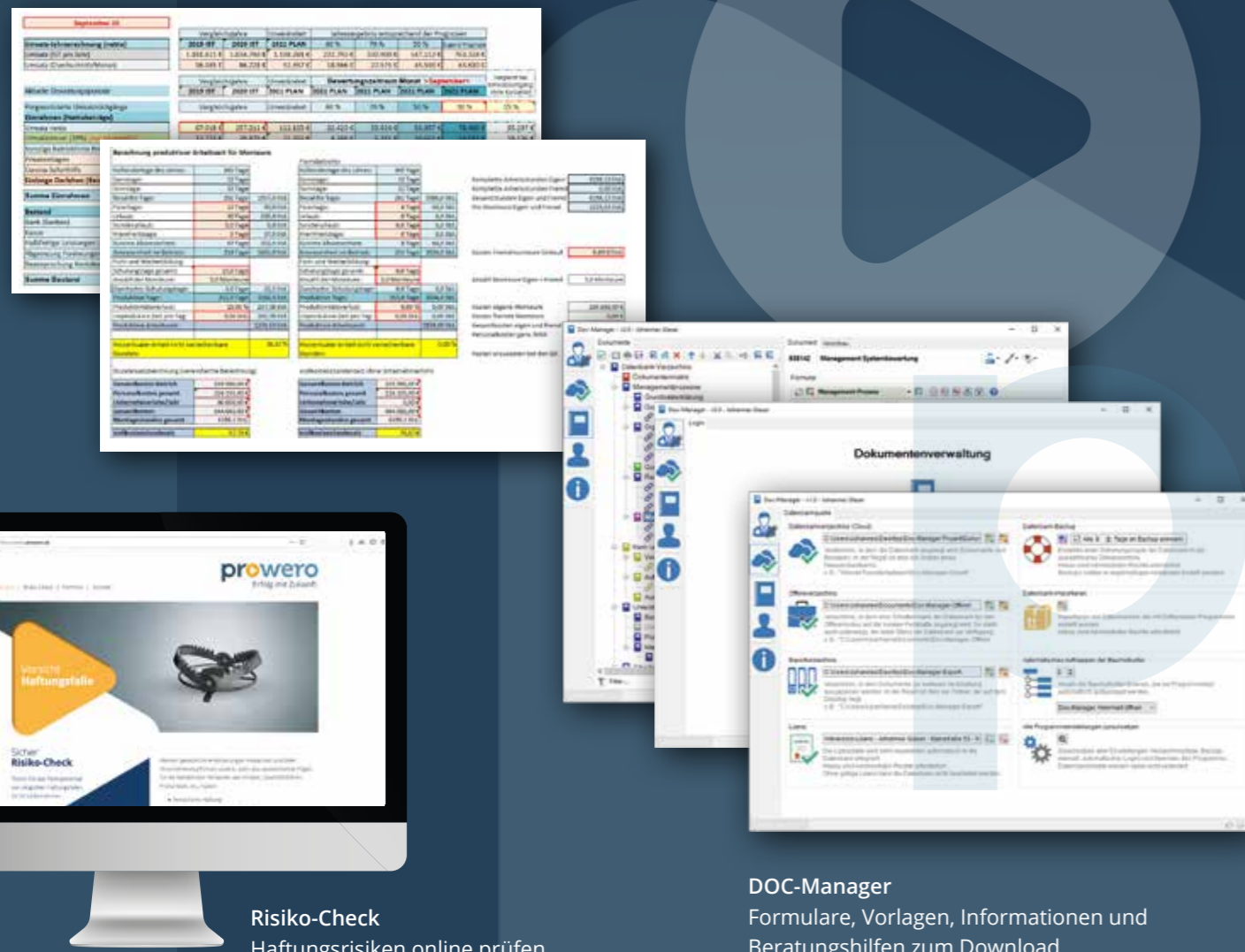
Die Lizenz umschließt die Nutzung des gesamten **provero-Beratungssystems** und des Unternehmenskonzepts durch die **provero-Partner**. Hierzu schließen die **Partner und provero** Lizenzvereinbarungen mit klaren Regelungen.

Und für die Vergütungen bietet Ihnen **provero** klare Leistungen.

CHANCE

Die provero-Werkzeuge

Software-Tools
ERP und CRM – Verwaltung aller Unternehmensabläufe plus Marketing- und Vertriebssoftware.
Software zur Liquiditätsplanung und VKDS Berechnung



Risiko-Check
Haftungsrisiken online prüfen

DOC-Manager
Formulare, Vorlagen, Informationen und Beratungshilfen zum Download



SWOT-Modelle
zur Unternehmensanalyse

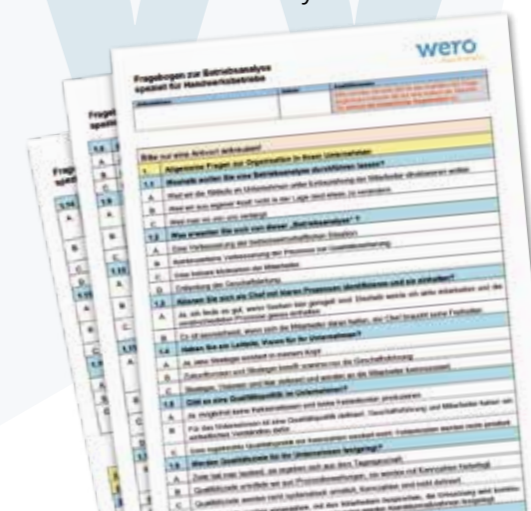


Schulungen
Weiterbildungs- und
Trainee-Programme

Corporate Identity
Kompetenter Firmenauftritt
mit dem provero Starter-Paket



Beratungsmedien
z.B. Fragebögen zur
Unternehmensanalyse



Zertifikate
Qualifikationen zum
zertifizierten Berater

Das provero- Marketing Starter-Paket

Das provero Starter-Paket für Ihren professionellen Firmenauftritt. Alle Medien sind für Sie personalisiert. Die Erstausstattung ist im Partnervertrag inkludiert.

Das Paket umfaßt

- Visitenkarten
- Visitenkartenbox
- Kugelschreiber
- Briefbögen
- Blanko Briefbögen
- Briefumschläge im DIN lang und C4 Format
- Angebotsmappen
- Blöcke
- Imagebroschüren für Kunden
 - als Kurzversion im Flyerformat und
 - als ausführliche Langversion im DIN A4 Format
- Adressaufkleber
- Fahrzeugaufkleber



Unser Marketing im Netzwerk

Wichtige Aufgabe der **provero** Partner ist die Kundenakquise und -pflege. In der Ansprache nutzen die Partner hierzu die von **provero** entwickelten, personalisierten analogen und digitalen Marketingmittel. Sie erhalten einen professionellen Webauftritt als Ihre digitale Visitenkarte. Im **Mediapool** stehen weitere, vielfältige Möglichkeiten zur Verfügung.

Beispiele sind

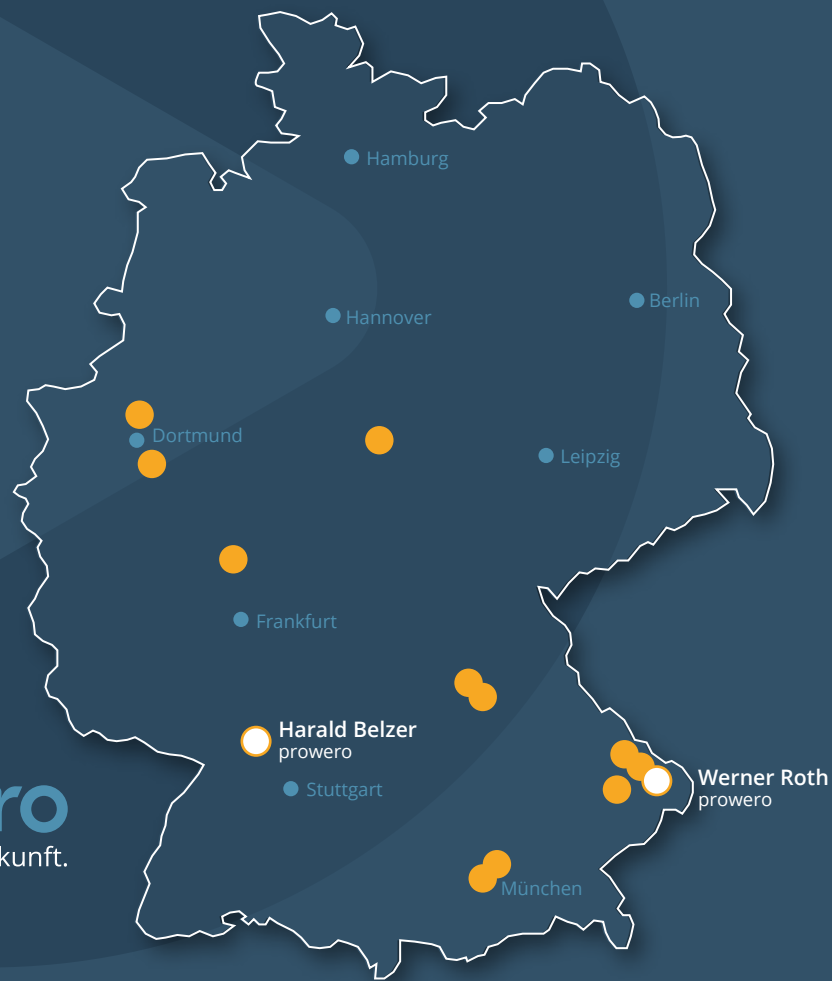
- E-Mail-Marketing/Newsletter
- Zugriff auf Adressdatenbanken
- Mailings für den Postversand
- Medien für Veranstaltungen (Flyer, Give Aways, Rollups,...)

Das Marketing wird von **provero** zentral entwickelt. Das gilt für die genutzten analogen und digitalen Medien, technische Aktualisierungen, Einbeziehung aktueller Themen, Kampagnen u.v.m. Ziel ist dabei, die Bekanntheit stetig zu erhöhen und unseren Partnern und Kunden Mehrwerte zu bieten.

Beispiele sind

- Web-Präsenz
- Blog
- aktuelle Themen digital und analog
- Online Kunden-Newsletter
- Kundenmagazine





provero
Erfolg mit Zukunft.

Sonnenbergweg 12
D-94556 Neuschönau
Tel.: 08558 9749398
Fax: 08558 973712

Werner Roth
Geschäftsführer
werner.roth@provero.de

Harald Belzer
Geschäftsführer
harald.belzer@provero.de

www.provero.de