INFO-BOOKLET

Wachstum beginnt mit dem richtigen Markt.

Internationalisierung · Projektmanagement · Coaching & Training

kPLANING&PROJECTS

Strategie, Struktur und Umsetzung aus einer Hand

2026

Acht Felder verbinden Strategie und Umsetzung

01

Projektmanagement

02

Strategische Expansion

03

Produktentwicklung

04

Internationalisierung

05

Marketing & Vertrieb

06

Innovation & Qualität

07

Förderung & Finanzierung

08

Coaching & Training

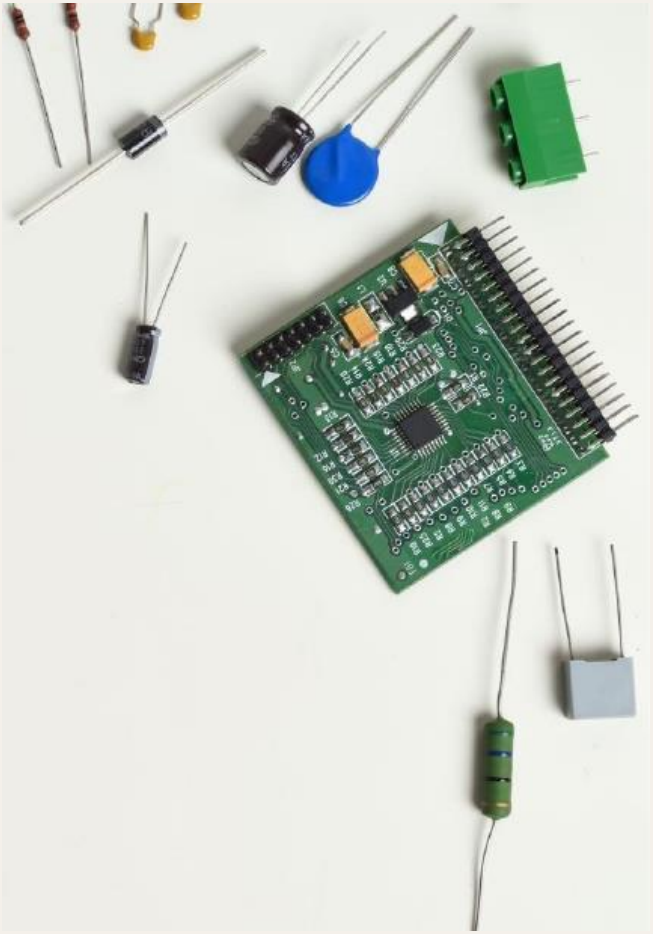
Wir arbeiten dort, wo Mittelstand und Veränderung zusammenkommen

FAMILIEN- UND INHABERGEFÜHRTE UNTERNEHMEN

- Maschinenbau & Industrie
- Hotellerie, Gastronomie & Food
- Innenausstattung, Architektur & Bau
- Gewerbeimmobilien & Hospitals
- Pharma & Kosmetik
- Online Shop Konzepte
- Mode- und Lederproduktion
- Sicherheitskleidung /Sicherheitsschuhe

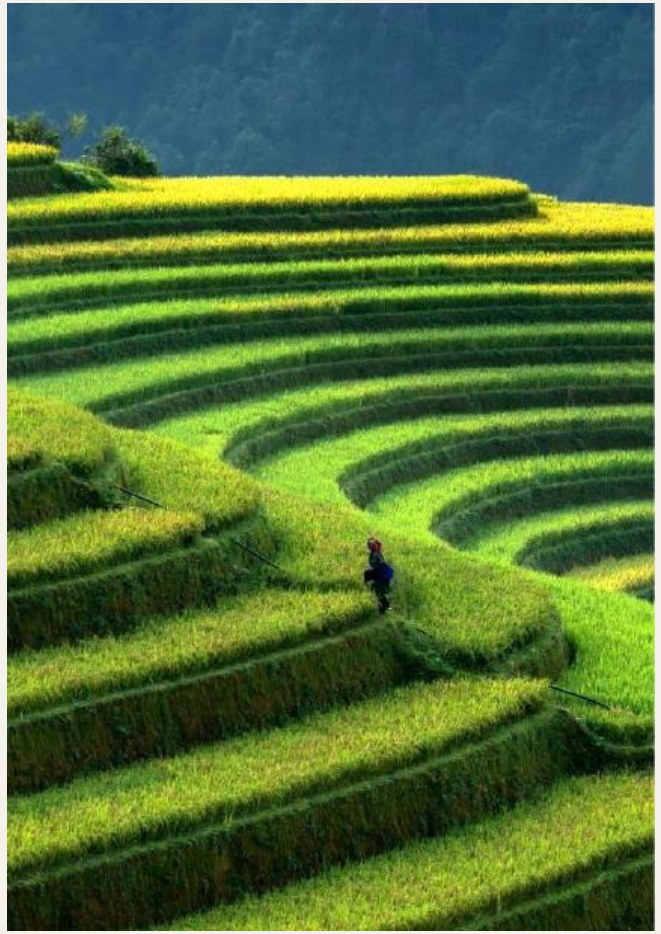
Markteintritte von Bildung bis Engineering

- Berufsbildung: VAE & Vietnam
- Spedition: Vietnam
- Zahntechnik: VAE
- Wohnen 50 Plus: Deutschland & Schweiz
- Pharma/Diabetes: Südafrika
- Membranen & Engineering: Vietnam weltweit
- Automation & Tourismus: VAE



Mobilität, Beschaffung und Lifestyle internationalisiert

- Switch Mobility: VAE & Vietnam
- Holzwerk Allgäu: Beschaffungsmarkt Vietnam
- Smoke Oasis: VAE & Thailand
- Wohnfaszinationen: VAE
- Toscana-Weine: Vietnam & Thailand
- Industrieservice: VAE, Vietnam & Thailand
- Ultraschall & Lichttechnik: VAE/Vietnam



Von Luxusgütern bis Gesundheitsversorgung

- Silberproduktion: VAE & Katar
- Luxusdiamanten: VAE
- Folienschmiede & Stucktechnik: VAE
- PI-Wohnbox: VAE
- Doha Green Farms: VAE & Katar
- Insulinkrankenhaus: Südafrika
- Kunststoff & Food: VAE / DACH

Erfahrung reduziert Risiko – Struktur schafft Tempo

28+

Jahre Erfahrung

450+

begleitete Unternehmen

ISO

9001:2015 zertifiziert

Passgenaue Konzepte, fundierte Marktinformationen und flexible Umsetzung schaffen eine Win-win-Situation – von Unternehmer zu Unternehmer gedacht.

Marktbearbeitung wird in klaren Phasen steuerbar

Phasen der Marktbearbeitung national/international

kPLANING&PROJECTS

	Vorphase	Phase I	Phase II	Phase III	Phase IV
Was?	Pre check	Projektdefinition	Projektplanung	Projektdurchführung	Projektetablierung
Wie?	• Konkrete Vorhaben und Themen besprechen • Situation und Forderungen des Auftraggebers klären • Grundsätzliches Interesse Zielland XY abklären ncen/Risiken ieren Zusammenfassung	• Ausgangslage und Potential analysieren Vorhaben • Finanzierungsmöglich keiten klären • Nachhaltige und realistische Zieldefinition formulieren • Individuelles Lösungspaket erstellen • Förderzuschüsse abklären	• Entscheidungen treffen • Pestel Analysen • Machbarkeit prüfen • Kooperationspartner identifizieren • Konzepterstellung für die optimale Herangehensweise • Evtl. Produkt-anpassungen für den Zielmarkt vornehmen	• Nachhaltiges Marketing entwickeln • ggf. Partner einbinden • Weitere Kontakte aufbauen • Welche Rechtsform wird bei der Abwicklung angewandt? • Ausarbeitung verschiedener Szenarien	• Etablierung von Vertriebsstruktur bzw. Gründung eigener Gesellschaft usw. • Steuer- und rechtssichere Beratung zu internationalen Firmengründungen durch unsere Partner in den jeweiligen Ländern
Zeitbedarf/ Investition	Paket ca. 2 Arbeitstage Vorbereitung und ca. 2- 3 Arbeitstage vor Ort	Paket noch offen Kann nach Abschluss Vorphase festgelegt werden	Paket noch offen Kann nach Abschluss Phase I festgelegt werden	Nach Bedarf	Nach Bedarf

Beispiel:
1. Land
2. Ziel formulieren
3. Förderungen beantragen
4. Chancen/Risiken
5. Konzept/Fahrplan
6. Erforderliches ca. Budget

Paket 4.975 Euro zuzügl. MwSt.

Punktgenau – Wir kürzen den Weg für Sie ab

Vom Marktverständnis bis zur Etablierung: Verantwortlichkeiten, Ergebnisse und Freigaben werden früh sichtbar.

Finanzierung und Investorensuche folgen einem Prüfpfad

Phasen für die Ermittlung von Finanzierungen/Investoren

kPLANING&PROJECTS

	Phase I	Phase II	Phase III	Phase IV	Phase V
Was?	Finanzierungs-Möglichkeiten identifizieren	Analyse und Bewertung der relevantesten	Entscheidung treffen	Unterlagen vorbereiten	Abwicklungsprozess und Follow ups
Wie?	• Konkrete Vorhaben und Themen besprechen • Situation und Forderungen des Unternehmens klären	• Ideen und Vorhaben bewerten • Erstellen einer Due dilligence Kriterien: • Höhe des angestrebten Kapitalbedarfs • Anforderungen • Zeitbedarf / Zeithorizont • Einzelprojekte möglich	Optimaler Mix an Finanzierungs-Möglichkeiten durch • Abwägen der Vor- und Nachteile der relevanten • und empfehlen der optimalen Variante	• Vorgespräch mit dem/den Investor/Bank etc. führen • Konzepte oder Projektskizzen erstellen • Antragsunterlagen erstellen und abstimmen mit Mandanten	• Bewilligung • Auszahlungsplan • Abrufvorbereitung • Halbjahresberichte • Jahres-Zwischen-nachweise • Änderungen/ Aufstockung • Verwendungs - nachweis
Zeitbedarf für Unternehmer / Geschäftsführer	Erstgespräch bis ca. 2,5 Stunden Pauschalpreis 500 Euro	Arbeitspaket Gesamt Je nach Unternehmens-grösse ab 5.000 Euro	Arbeitsgespräch bis ca. 2 Stunden im Arbeitspaket Phase II enthalten	Nach Bedarf	Ab 3% Honorar je nach Bewilligung und Auszahlung Pauschal 350 Euro Überwachung mtl.

Eine klare Phase-für-Phase-Logik verbessert Entscheidungsqualität und reduziert unnötige Vorleistungen.

Fördermittel werden mit Umsetzung und Reporting verzahnt

Phasen der Firmengründungen in UAE

kPLANING&PROJECTS

	Vorphase	Blue	Silver	Gold	Platin
Was?	Pre check	Projektdefinition	Projektdefinition	Projektdefinition	Projektdefinition
Wie?	• Konkrete Gründungsvorhaben und Themen besprechen • Situation und Forderungen des Auftraggebers klären • Geschäftsfelder im Zielland abklären • Chancen/Risiken Definieren Förderprogramme können evaluiert werden	• Recherche der geeigneten Freezone (1) • Zusammenstellung der Adressen und Ansprechpartner • Keine Begleitung zu den Terminen • evaluierte auf Produkt- und oder Dienstleistung passende Freezonen • Exclusive Registrierungskosten und Drittkosten	• Recherche der geeigneten Freezone (2) • Kontaktaufnahme, Terminvereinbarungen • Checkliste von erforderlichen Dokumenten • Zusammenstellung der Terminpläne nach vom Kunden vorgegebenen Zeitfenster • Keine Begleitung zu den Terminen • evaluierte auf Produkt- und oder Dienstleistung passende Freezonen • Exclusive Registrierungskosten und Drittkosten	• Recherche der geeigneten Freezone (3) • Kontaktaufnahme, • Terminvereinbarungen • Checkliste von erforderlichen Dokumenten • Zusammenstellung der Terminpläne nach vom Kunden vorgegebenen Zeitfenster • Auf Wunsch Begleitung zu den Terminen • evaluierte auf Produkt- und oder Dienstleistung passende Freezone • Exclusive Registrierungskosten und Drittkosten	• Recherche der geeigneten Freezone (unbegrenzt) • Kontaktaufnahme • Terminvereinbarungen • Checkliste von erforderlichen Dokumenten • Hilfestellung beim Vorbereiten der Dokumente • Zusammenstellung der Terminpläne nach vom Kunden vorgegebenen Zeitfenster • Organisation Medical Test, typing center etc. Chauffeurservice und Begleitung. • Exclusive Registrierungskosten und Drittkosten
Zeitbedarf/ Investition	Zeitbedarf Vorbereitung ca. 2- 3 Tage	basis ab 970 Euro	ecoservice ab 1.680 Euro	business service Pro Freezone ab 2.845 Euro zuzügl. Reisekosten	full service ohne Kilometer und Zeitbegrenzung Pro Freezone ab 5.690 Euro zuzügl. Reisekosten

Nach der Vorphase Entscheid durch Kunde welche Kategorie er buchen möchte.
Bei den Kategorien Blue, Silver, Gold können bei Bedarf jederzeit Stunden gemäß unserer Honorarvereinbarung gebucht werden.

Punktgenau – Wir kürzen den Weg für Sie ab

Programme, Anträge, Projektstart und Nachweise werden als ein zusammenhängender Prozess geführt.

Marketing, Vertrieb und Budget auf einer Zeitachse

Dieser Marketingplaner ist Ihr Fahrplan für die individuellen Marketingaktivitäten Ihres Unternehmens. Das Besondere: Er berücksichtigt sowohl zeitliche, als auch finanzielle Aspekte.

- » Hilfe
- » Definitionen
- » Ziele
- » Strategieanalyse
- » Checkliste
- » Werbemittel
- » Budgetübersicht

- » Januar
- » Februar
- » März
- » April
- » Mai
- » Juni
- » Juli
- » August
- » September
- » Oktober
- » November
- » Dezember

- » Zeitübersicht
- » Kostenübersicht
- » Grafische Zeitübersicht
- » Grafische Kostenübersicht
- » Grafische Budgetübersicht I
- » Grafische Budgeübersicht II
- » Grafische Prioritätenauswertung

Ein Fahrplan für Entscheidungen

Zeit · Kosten · Prioritäten · Maßnahmen

Monatsplanung und grafische Auswertungen verbinden Strategie und operative Steuerung.

Beispiel: Marketingplaner 2026

Direkter Marktzugang ersetzt Umwege

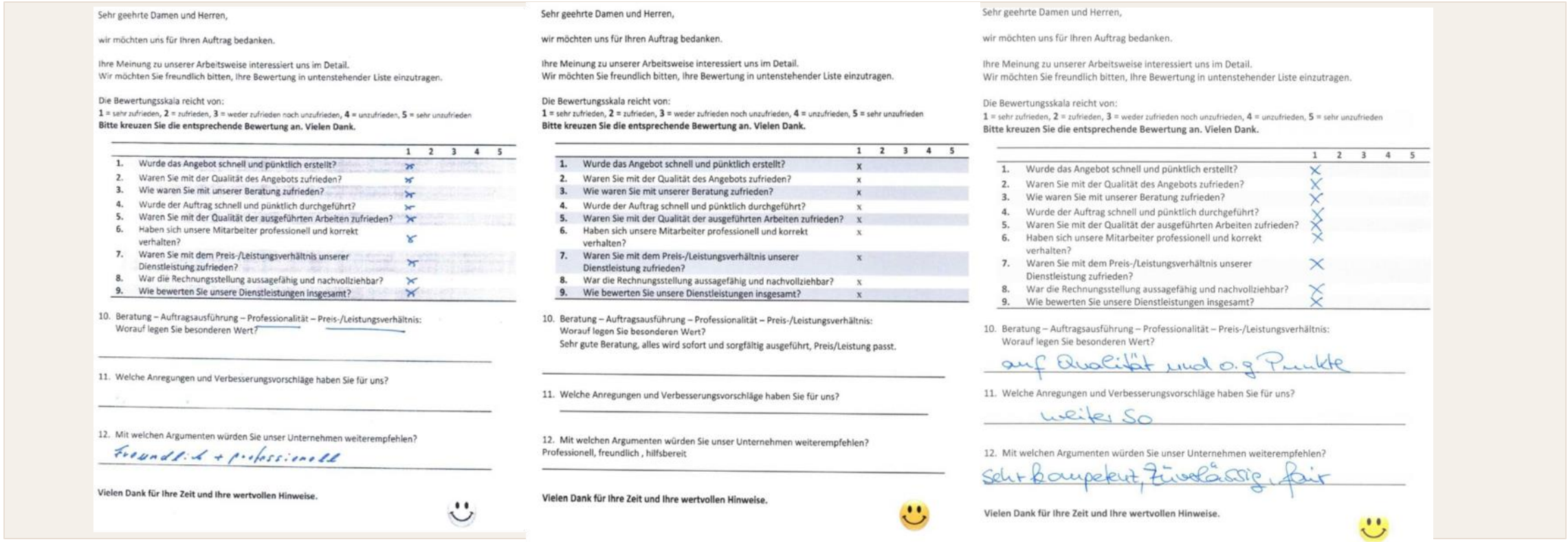
- Kontakte zu Unternehmen, Verbänden und Regierungen
- Gezielte Vorstellung Ihrer Produkte und Leistungen
- Erfahrene, gut vernetzte Koordinatoren vor Ort
- Projektpartner in DACH, GCC und ASEAN
- Mehr Wertschöpfung durch koordinierte Umsetzung

Sie investieren in Umsetzung – nicht in Suchaufwand

- Keine aufwendige Erstkontakt-Akquise
- Keine teuren Machbarkeitsstudien
- Keine unnötigen Datenrecherchen
- Schrittweises Phasenmodell
- Reduzierte Aufbaukosten
- Zertifizierte ISO-Prozesse

Weniger Reibungsverluste. Mehr Klarheit. Schnellere Entscheidungen.

Dokumentierte Zusammenarbeit schafft Vertrauen



Sehr geehrte Damen und Herren,

wir möchten uns für Ihren Auftrag bedanken.

Ihre Meinung zu unserer Arbeitsweise interessiert uns im Detail.
Wir möchten Sie freundlich bitten, Ihre Bewertung in untenstehender Liste einzutragen.

Die Bewertungsskala reicht von:
1 = sehr zufrieden, **2** = zufrieden, **3** = weder zufrieden noch unzufrieden, **4** = unzufrieden, **5** = sehr unzufrieden
Bitte kreuzen Sie die entsprechende Bewertung an. Vielen Dank.

		1	2	3	4	5
1.	Wurde das Angebot schnell und pünktlich erstellt?	X				
2.	Waren Sie mit der Qualität des Angebots zufrieden?	X				
3.	Wie waren Sie mit unserer Beratung zufrieden?	X				
4.	Wurde der Auftrag schnell und pünktlich durchgeführt?	X				
5.	Waren Sie mit der Qualität der ausgeführten Arbeiten zufrieden?	X				
6.	Haben sich unsere Mitarbeiter professionell und korrekt verhalten?	X				
7.	Waren Sie mit dem Preis-/Leistungsverhältnis unserer Dienstleistung zufrieden?	X				
8.	War die Rechnungsstellung aussagefähig und nachvollziehbar?	X				
9.	Wie bewerten Sie unsere Dienstleistungen insgesamt?	X				

10. Beratung – Auftragsausführung – Professionalität – Preis-/Leistungsverhältnis:
Worauf legen Sie besonderen Wert?

11. Welche Anregungen und Verbesserungsvorschläge haben Sie für uns?

12. Mit welchen Argumenten würden Sie unser Unternehmen weiterempfehlen?
freundlich + professionell

Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre wertvollen Hinweise.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir möchten uns für Ihren Auftrag bedanken.

Ihre Meinung zu unserer Arbeitsweise interessiert uns im Detail.
Wir möchten Sie freundlich bitten, Ihre Bewertung in untenstehender Liste einzutragen.

Die Bewertungsskala reicht von:
1 = sehr zufrieden, **2** = zufrieden, **3** = weder zufrieden noch unzufrieden, **4** = unzufrieden, **5** = sehr unzufrieden
Bitte kreuzen Sie die entsprechende Bewertung an. Vielen Dank.

		1	2	3	4	5
1.	Wurde das Angebot schnell und pünktlich erstellt?	X				
2.	Waren Sie mit der Qualität des Angebots zufrieden?	X				
3.	Wie waren Sie mit unserer Beratung zufrieden?	X				
4.	Wurde der Auftrag schnell und pünktlich durchgeführt?	X				
5.	Waren Sie mit der Qualität der ausgeführten Arbeiten zufrieden?	X				
6.	Haben sich unsere Mitarbeiter professionell und korrekt verhalten?	X				
7.	Waren Sie mit dem Preis-/Leistungsverhältnis unserer Dienstleistung zufrieden?	X				
8.	War die Rechnungsstellung aussagefähig und nachvollziehbar?	X				
9.	Wie bewerten Sie unsere Dienstleistungen insgesamt?	X				

10. Beratung – Auftragsausführung – Professionalität – Preis-/Leistungsverhältnis:
Worauf legen Sie besonderen Wert?
Sehr gute Beratung, alles wird sofort und sorgfältig ausgeführt, Preis/Leistung passt.

11. Welche Anregungen und Verbesserungsvorschläge haben Sie für uns?

12. Mit welchen Argumenten würden Sie unser Unternehmen weiterempfehlen?
Professionell, freundlich , hilfsbereit

Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre wertvollen Hinweise.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir möchten uns für Ihren Auftrag bedanken.

Ihre Meinung zu unserer Arbeitsweise interessiert uns im Detail.
Wir möchten Sie freundlich bitten, Ihre Bewertung in untenstehender Liste einzutragen.

Die Bewertungsskala reicht von:
1 = sehr zufrieden, **2** = zufrieden, **3** = weder zufrieden noch unzufrieden, **4** = unzufrieden, **5** = sehr unzufrieden
Bitte kreuzen Sie die entsprechende Bewertung an. Vielen Dank.

		1	2	3	4	5
1.	Wurde das Angebot schnell und pünktlich erstellt?	X				
2.	Waren Sie mit der Qualität des Angebots zufrieden?	X				
3.	Wie waren Sie mit unserer Beratung zufrieden?	X				
4.	Wurde der Auftrag schnell und pünktlich durchgeführt?	X				
5.	Waren Sie mit der Qualität der ausgeführten Arbeiten zufrieden?	X				
6.	Haben sich unsere Mitarbeiter professionell und korrekt verhalten?	X				
7.	Waren Sie mit dem Preis-/Leistungsverhältnis unserer Dienstleistung zufrieden?	X				
8.	War die Rechnungsstellung aussagefähig und nachvollziehbar?	X				
9.	Wie bewerten Sie unsere Dienstleistungen insgesamt?	X				

10. Beratung – Auftragsausführung – Professionalität – Preis-/Leistungsverhältnis:
Worauf legen Sie besonderen Wert?
auf Qualität und o.g. Punkte

11. Welche Anregungen und Verbesserungsvorschläge haben Sie für uns?
weiter so

12. Mit welchen Argumenten würden Sie unser Unternehmen weiterempfehlen?
sehr kompetent, zuverlässig, fair

Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre wertvollen Hinweise.

Auszug aus bestätigten Projekt- und Beratungsreferenzen

Strategie, Change und technische Umsetzung im Kernteam

Ursula Rimmele-Konzelmann
Dipl. Betriebswirtin Projekt und Prozessmanagerin
Coach und Trainerin

Eleonora Panciera
MBA Media & Economics
Change- und Projektmanagement UAE

Achim Heinzle
Dipl. –Ing.
Prozess- und Projektmanager

Ursula Rimmele-Konzelmann · Eleonora Panciera · Achim Heinzle

Recht, Steuern und Senior Expertise ergänzen das Projektteam

Heinrich Köllisch
Rechtsberater Middle East /
Saudi - Arabien

Dr. Klaus Schorer
Senior Consultant

Ralf Löbker
Geschäftsführer DELTAKAP GmbH
Steuerberater, LLM. International
Tax Law,
CPPAA (United Arab Emirates)

Herbert Jäger
Finance Professional
Projektmanager

Heinrich Köllisch · Dr. Klaus Schorer · Ralf Löbker · Herbert Jäger

Lassen Sie uns Ihren Markteintritt strukturieren.

kPLANING&PROJECTS

Ursula Rimmele-Konzelmann
Ziegeleistr. 13 · 88697 Bermatingen · Germany

+49 7544 50399-43

info@kplaning.com

www.kplaning.com

PROJEKTPARTNER

ProEvo Consulting FZC

Business Center · Al Shmookh Building
Umm Al Quwain · UAE

+971 50 410 1948

info@proevo-consulting.com

Ansprechpartner:
Achim Heinzle
Ursula Rimmele-Konzelmann