

Presseinformation



Milz & Comp. GmbH

Unternehmensberatung und Unternehmensbeteiligung

MARKUS MILZ
BERATER | AUTOR | SPEAKER





Milz & Comp. GmbH

Im Jahr 2001 gegründet, sieht sich die **Milz & Comp. GmbH** heute als starken und verlässlichen Partner des Mittelstands. Spezialisiert auf die Themen Strategie, Vertrieb und Führung, stehen fundierte Unternehmensberatung, eine Akademie zur Vertrieboptimierung und regelmäßige Verbundprojekte im Mittelstand im Zentrum ihrer Arbeit.

Vertriebsorientierte Coaching-Angebote, ein umfassendes Seminarprogramm sowie die Unterstützung strategischer Maßnahmen in allen unternehmerischen Bereichen runden das Leistungsspektrum ab. Mit ihrem ganzheitlichen Angebot von der Analyse über die Konzeptionierung bis zur zielgerichteten Weiterbildung mittels der hauseigenen SALESTOOLBOX erhebt Milz & Comp. den Anspruch, einer der komplettesten Ansprechpartner für die Beratung und die Optimierung des Vertriebs im Mittelstand zu sein.

In den von Markus Milz initiierten und moderierten Verbundprojekten bringt die Milz & Comp. GmbH wiederkehrend marktführende Unternehmen des Mittelstands zum intensiven Erfahrungsaustausch zusammen. Die regelmäßigen Begegnungen der teilnehmenden Inhaber und Geschäftsführer sind von einem Geist gegenseitiger Offenheit und Unterstützung getragen. Ihre Absicht sind ein branchenübergreifenden Know-how-Transfer und hohe Synergie-Effekte für die beteiligten Unternehmen.



Markus Milz

Fragt man Markus Milz, warum er tut, was er tut und warum er es so erfolgreich tut, bekommt man zur Antwort: „Erstens aus Spaß, zweitens aus Neugier und drittens, um Geld zu verdienen.“ Denn, so meint er „Erfolg ist eine Frage der Lebenseinstellung, und wenn die zu Ihrem Tun passt, kommt der verdiente Lohn von alleine.“

Die Neugier ist Markus Milz schon in die Wiege gelegt worden. Freude am Denken und daran, sich mit anderen Denkweisen auseinanderzusetzen – das prägt ihn auf der Arbeit und im Privatleben. Seine **SALESTOOLBOX** und sein Buch **Vertriebspraxis Mittelstand** sind so entstanden: durch intensives Denken und einen praktischen Schaffensprozess, der nur noch umsetzen musste, was im Kopf schon vollständig ausgearbeitet war.

Seine private Neugier stillt der zweifache Vater durch sein Reisen in alle Welt, mit dem er bereits während des Studiums begonnen hat. „Fremde Menschen, spannende Kulturen – das hat mich schon immer fasziniert. Heute habe ich über 75 Länder bereist.“

Zuerst war er nur mit dem Rucksack unterwegs, heute schätzt er es durchaus komfortabler. Aber immer noch verzichtet der Weltoffene auf Pauschalen. Früher hat er sich allein aufgemacht. Heute tut er es mit der Familie, die das Reisen ebenso liebt wie er: „Ein Flugticket, vielleicht ein Mietauto, ein flexibler Plan und los geht's...“ [...]



Markus Milz

[...] Doch Markus Milz lebt noch eine weitere Leidenschaft: Qualität. Auch die schätzt er privat und beruflich. „Schon bei meinem ersten großen Arbeitgeber habe ich gelernt, dass „der Job getan werden und dass er perfekt getan werden muss. Wenn es wichtig ist, auch bei Fieber am Ostermontag. Und wichtig ist fast alles, was dem Kunden dient.“

Markus Milz, der diplomierte Kaufmann und Volkswirt, ist heute glücklich, als Berater sehr zahlenfest ausgebildet zu sein. „Auch ich schätze unternehmerische Visionen, aber ohne korrekte Zahlen, die Fähigkeit sie zu interpretieren und aus ihnen die richtigen Handlungen abzuleiten, bauen Sie Ihre Visionen auf Sand.“

Hier sieht er seine große Stärke als Berater: Den visionären Blick fürs Ganze, gepaart mit der Fähigkeit, die manchmal harte Realität zu verstehen und Lösungen zu finden, wo andere in Problemen denken.

Seine Leidenschaft für den Mittelstand erklärt Markus Milz so: „Ich liebe es persönlich, und ich mag es, etwas zu bewegen. Und das geht am besten da, wo die Wege kurz sind und wo ein Handschlag unter Partnern auf Augenhöhe genügt, ohne dass erst ein ganzer Apparat jeden Schritt absegnen muss. Das schätze ich am Mittelstand so sehr. Und wie der Erfolg unserer Verbundprojekte zeigt: Scheinbar sind wir da auf dem richtigen Weg.“



Milz & Comp. Beratung

Eine nachhaltige Strategie bestimmt den Zweck eines Unternehmens, seine Produktpalette und den Kurs, den sie zu Kunden und Geschäftspartnern nehmen. Wirkungsvolle Führung sorgt für reibungslose Prozesse und ein erfolgsorientiertes Hand in Hand aller Mitarbeiter und Unternehmensteile. Im Vertrieb entscheidet sich, ob ein Unternehmen seine strategischen Ziele erreicht – mit einem attraktiven Produkt- und Service-Katalog, einer schlagkräftigen Organisation und einem durchsetzungsstarken Verkauf. Die Unternehmenspraxis steht immer im Fokus der Beratung. Deshalb bleibt Milz & Comp. bei Konzepten nicht stehen und sorgt gemeinsam mit den Kunden für die Umsetzung in ihrem Unternehmen. Jeder Einsatz basiert auf umfangreicher täglicher Praxis, großer Erfahrung und der engen Zusammenarbeit mit führenden Hochschulen. So gewährleistet Milz & Comp. eine zeitgemäße Beratung, die klassische Management-Methoden mit aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen, spannenden Trends und einer innovativen Herangehensweise für den Erfolg verbindet.

Beratung: Vertriebsstrategien entwickeln

- Analyse der externen und internen Unternehmenssituation
- Segmentierung und Positionierung der Geschäftsfelder
- Erarbeitung und Segmentierung von Zielmärkten und Zielgruppen
- Analyse des Wettbewerbs
- Überarbeitung des Leistungsangebotes über das "Kernprodukt" hinaus
- **Braunsfelder Methode***: Entwicklung, Positionierung, Strategie für lange Zeithorizonte
- Diskussion alternativer Preisstrategien
- Erarbeitung und Öffnung alternativer Vertriebskanäle
- Festschreibung von Alleinstellungsmerkmalen/USPs
- Erarbeitung alternativer Marktbearbeitungsstrategien
- Modellierung einer passgenauen Vertriebssteuerung
- Diskussion nationaler und internationaler Partnerstrategien
- Synchronisation der Schnittstellen zwischen Vertrieb und Forschung & Entwicklung
- Potenzialorientierte Segmentierung der Kunden
- Analyse von Kundenbindungsstrategien und Kundenzufriedenheit
- Analyse der Servicestrategien
- Implementierung Kundendurchdringungsstrategien, Cross- und Up-Selling-Ansätze



Beratung: Strukturen schaffen

- Definition und Strukturierung der Vertriebsprozesse, Steigerung der verkaufsaktiven Zeit
- Gestaltung Anfragemanagement und Erhöhung Angebotstrefferquote
- Alternative und nutzenorientierte Angebotsgestaltung
- Implementierung eines kundenorientierten Bestelldialoges
- Erarbeitung vertriebsorientierter Vorangebotsgespräche
- Systematische Angebotsverfolgung, Erfolgsmessung Angebotstrefferquote
- Erarbeitung individueller Akquiseansätze und Ansprachekonzepte (direkt/indirekt)
- Lead-Generierung und Bedarfserkennung
- Alternative Verkaufstechniken
- Nutzenargumentation, Preisargumentation, Einwandbehandlung
- Erarbeitung von Checklisten und Gesprächsleitfäden
- Kundenbeziehungsmanagement
- Kundenwertanalysen und -segmentierung sowie Kundenzufriedenheitsbefragungen
- Generierung aktiver und passiver Kundenzufriedenheit
- Schaffung von Kundenbegeisterung
- Abwanderungsprävention und Kundenrückgewinnung, Beschwerdemanagement
- Professionalisierung Auftragsabwicklung, Effizienzsteigerung interne Services

Beratung: Prozesse optimieren

- Unterstützung beim Recruiting von Vertriebspersönlichkeiten
- Implementierung von Steuerungs- und Anreizsystemen
- Ermittlung von Trainingsbedarf und Schulungsempfehlungen im Vertrieb
- Erarbeitung und Bewertung alternativer Vertriebsorganisationsmodelle
- Optimierung der Vertriebseffektivität,
- Vertriebskostenstrukturanalysen und Benchmarks
- Definition der Qualifikationsprofile und Stellenbeschreibungen für den Vertrieb
- Ableitung von Strukturen und Dimensionierung von Ressourcen
- Optimierung der Vertriebsgebietsstruktur
- Implementierung von Vertriebscontrollingsystemen
- Erarbeitung eines zielorientierten Berichtswesens
- Empfehlung einer CRM-Software



Milz & Comp. Akademie

Die Auswahl ihrer Trainer, Coachs und Referenten ist für Milz & Comp. von zentraler Bedeutung. Denn: Die Qualität der Verkaufstrainer ist entscheidend für den Erfolg eines Seminars – und dafür, dass der Vertrieb des Kunden mit Elan, neuen Methoden und Fähigkeiten seine Produkte und Dienstleistungen verkauft.

Milz & Comp. setzt nur Trainer ein, die einen intensiven Auswahlprozess durchlaufen haben. Jeder verfügt über langjährige Erfahrung in Vertrieb und Verkauf und versteht, dass Methoden an ihrem praktischen Nutzen und ihrer Umsetzbarkeit gemessen werden. Alle Seminare beschränken sich nicht auf die Vermittlung von neuen Tools und Know-how, sondern setzen ebenso auf Übungen, Fallstudien, Rollenspiele und aktives Training on the Job.

Die Trainer und Referenten werden im Schulnotensystem bewertet: nach jedem Schulungstag und von jedem Seminar Teilnehmer. Dabei müssen alle Seminarleiter stets mindestens die Note 2 erzielen. Dadurch ist die Milz & Comp. GmbH jederzeit in der Lage, aus einem großen Pool qualifizierter Experten den für jede Herausforderung „richtigen“ Trainer anzubieten. Unter Berücksichtigung von Branche, Unternehmensgröße, Thema und Zielsetzung findet jeder Kunde den passenden Experten und Erfolgsbegleiter.

Publikationen

Vertriebspraxis Mittelstand

Leitfaden für systematisches Verkaufen
Springer Gabler Verlag, 2013
ISBN 978-365801-197-0
Preis: € 39,90 | E-Book € 29,99



Internationale Konkurrenz, unsicheres Geschäftsklima und zunehmendes Cost Cutting setzen insbesondere mittelständische Unternehmen unter Druck. Dies stellt vor allem die Vertriebsabteilungen vor große Herausforderungen, die auch unter schwierigen Marktbedingungen für Umsatz sorgen müssen.

Um erfolgreich zu bleiben und weiterhin für profitable Geschäftsabschlüsse zu sorgen, ist es für den Mittelstand wichtiger denn je, kundenorientiert und strukturiert zu agieren. Ein systematischer und nachhaltiger Vertriebsaufbau, effiziente Prozesse sowie ein regelmäßiger Vertriebs-Check sind daher unerlässlich. Der Vertriebsexperte Markus Milz liefert mit diesem Buch das dafür notwendige Know-how. Mithilfe der **von ihm entwickelten SALESTOOLBOX®** kann jedes Unternehmen in zehn Schritten seine Vertriebsstrategie überprüfen, um dann an den richtigen Stellschrauben anzusetzen.

Ein wertvoller Leitfaden mit praktischen Werkzeugen und zahlreichen Fallbeispielen, der Verantwortlichen im Vertrieb direkt und systematisch zeigt, worauf es bei der Vertrieboptimierung ankommt.

Leistungsorientierte Vergütung im produzierenden Mittelstand

Amazon Kindle Edition, 2012
ASIN: B007TKXW40
Preis: Kindle E-Book € 185,69



Auch in der mittelständischen Wirtschaft sind leistungsorientierte Vergütungssysteme (LoV) weit verbreitet. Bei der Ausgestaltung achten Unternehmen, die mit ihrem System zufrieden sind, zum einen mehr auf die Kombination von Unternehmens- und Individualzielen und zum anderen auf die Verknüpfung von quantitativen und qualitativen Bemessungskriterien. Der variable Vergütungsanteil liegt durchschnittlich bei etwa 20%, wobei Führungskräfte grundsätzlich mehr erhalten als Mitarbeiter ohne Personalverantwortung.

Der Nutzen leistungsorientierter Vergütung wird deutlich, wenn man die nachfolgenden Zahlen betrachtet: Seit der Einführung eines LoV-Systems sind in den zufriedenen Unternehmen die MA-Identifikation mit den Unternehmenszielen (81,8%), die Produktivität (79,2%), die Mitarbeitermotivation (75,5%) sowie die Erfolgsgrößen, wie etwa der Gewinn (64,5%) gestiegen.



SALESTOOLBOX



In der hauseigenen Akademie setzt Milz & Comp. bei der Weiterbildung ihrer Kunden die selbst entwickelte **SALESTOOLBOX** ein. Dieser Werkzeugkasten für den Vertrieb enthält alle Instrumente, die für Milz & Comp. eine Strategie erfolgreicher, Führung wirkungsvoller und den Vertrieb stärker machen.

Die SALESTOOLBOX umfasst alle Funktionen und Prozesse für einen umsatzstarken Vertrieb und bietet einen strukturierten Zugang zur Formulierung von Teilzielen. Jeder Bereich, ob Strategie und Vision, Marketing und Akquise, Personal oder CRM, ist so definiert, dass er zur Leistungsfähigkeit eines ganzheitlichen Vertriebssystems beiträgt. In jedem Bereich befindet sich ein vollständiges Lösungspaket, mit denen Unternehmen die richtigen Kunden finden, sie nachhaltig bedienen und eine optimale Marktabdeckung zu erzielen können.

Mittlerweile hat jedes der 60 professionellen Tools erfolgreich nachgewiesen, dass es praxiswirksam und zukunftsorientiert funktioniert. Zugleich ist die SALESTOOLBOX auf Flexibilität ausgelegt. Sie erlaubt sowohl die Schulung einzelner Mitarbeiter oder Teams zu einem Thema als auch die konzertierte Weiterbildung durch ein sinnvolles Seminarpaket oder ein individuelles Programm, das den Vertriebsbedürfnissen des Kunden gerecht wird.

Kundenstimmen Akademie

Auf diesem Wege möchte ich mich bereits heute mit den noch ganz frischen Eindrücken vom Seminartag bedanken. Für mich persönlich war dieses Seminar lehrreich, für mein Tagesgeschäft hilfreich und nicht zuletzt auch lebhaft vermittelt.

Ulrich Hauswirth,
Regionalleiter Vertrieb
Niederberger Rhein-Berg
GmbH & Co KG

Entscheidend war für uns der messbare Erfolg, der sich z. B. in der Erweiterung unseres Vertriebs-Teams und der Gewinnung neuer Key-Accounts zeigt. Mit den neuen Maßnahmen ... können wir unsere Position als die führende Online-Agentur für Kinder- und Jugendmarketing in Deutschland stärken und ausbauen.

Erik Winterberg,
Geschäftsführer
Elements of Art GmbH

Unsere Mitarbeiter sind so begeistert von dem Seminar, dass wir gerne noch weitere Seminarthemen in Zukunft besuchen werden. Die Trainee-rinnen haben die Seminarinhalte sehr gut sowie praxisnah vermittelt und dadurch die Teilnehmer mit ins Boot geholt.

Diana Stumat,
Human Resources
MESH GmbH

"Das Seminar von Milz & Comp. war sehr praxisnah – insbesondere die Leitfäden und Checklisten kann und werde ich ab morgen nutzen. Ich bin davon überzeugt, dass wir als Firma und ich persönlich damit sehr erfolgreich sein werden!"

Michael Königs,
Vertrieb Außendienst
Kalenborn Kalprotect
GmbH & Co. KG

Das Projekt hat unser Unternehmen in Sachen Marketing & Vertrieb deutlich nach vorne gebracht. Unsere Vertriebsstrategie erfuhr vor dem Hintergrund und der neu gewonnenen Impulse eine passgenauere Ausrichtung. Insgesamt 25 Mitarbeiter unseres Unternehmens aus den Bereichen Marketing sowie Vertriebsinnen- und -außendienst haben die Schulungen durchlaufen.

Deutliche und messbare Vertriebserefolge in den Bereichen Neukundengewinnung und Bestandskundenbindung sind seitdem erkennbar. Durch den mittelfristigen Zeitraum des Projektes wurde die erfolgreiche Neuausrichtung unseres Unternehmens quasi ins Tagesgeschäft integriert.

Udo Jakobs,
Geschäftsführer
Junkers & Müllers GmbH

Vielen Dank für das spannende Seminar. Ich freue mich schon darauf das Erlernte, auch mit Hilfe der zur Verfügung gestellten Tools, in meiner Praxis umzusetzen.

Thilo Kauffmann,
Ass. der Geschäftsführung
Terbrüggen Showproduktion

Sehr gut hat mir die Art gefallen wie vorgetragen wurde. Zudem waren die Inhalte an dem aktuellen Business orientiert, sodass ich das Gelernte optimal in meinen Arbeitsalltag anwenden kann.

Manfred Kasten,
Vertrieb, RSL Rodust &
Sohn Lichttechnik GmbH



Milz & Comp. Verbundprojekte

Die Verbundprojekte der Milz & Comp. Unternehmensberatung führen starke Vertreter des Mittelstandes zu einem einzigartigen Netzwerk zusammen, das weit mehr ist als eine lose Verbindung Gleichgesinnter. Gemeinsam und unter der fachkundigen Leitung von Milz & Comp. arbeiten die Teilnehmer an Themen und Herausforderungen, die ihnen auf den Nägeln brennen.

Bei acht Treffen in achtzehn Monaten, die wechselnd an verschiedenen Standorten der Unternehmen stattfinden, tauschen sich die Teilnehmer intensiv aus. Im geschützten Raum des exklusiven Kreises berichten sie von ihren Best Practices und innovativen Ideen ebenso wie von den Herausforderungen, vor denen ihre Unternehmen und ihre Branchen aktuell stehen. Der Geist und die Praxis der Milz & Comp. Verbundprojekte sollen einen branchenübergreifenden Know-how-Transfer und hohe Synergie-Effekte für jedes beteiligte Unternehmen ermöglichen. Der Ausschluss direkter Mitbewerber erlaubt offene Worte ohne kartellrechtliche Grenzen zu überschreiten und stellt die Geheimhaltung sensibler Unternehmensdaten jederzeit sicher.

Jeder Teilnehmer profitiert von den Ideen und der Lösungskompetenz anderer erfolgreicher Unternehmen – auf der Basis solidarischer Gegenseitigkeit und gleicher Augenhöhe, gestützt auf die Milz & Comp.-Expertise. In den Verbundprojekten werden nicht nur Pläne geschmiedet, sondern manchmal auch Geschäftsverbindungen, die jedem Mitglied im Tagesgeschäft Vorteile bringen. Nach 18 intensiven Monaten ist jedes teilnehmende Unternehmen eingeladen, dem erweiterten **Mittelstandsnetzwerk von Milz & Comp.** beizutreten.

Kundenstimmen **Verbundprojekte**

Ich kann sagen, dass ich jedes Mal sehr gerne zu den Veranstaltungen gekommen bin. Zum einen aufgrund des offenen Austauschs, zum anderen wegen der hervorragenden Moderation von Herrn Milz. Das gesamte Projekt aus Erfahrungsaustausch und Schulungen hat sowohl mich als Person als auch unsere Company definitiv weiter gebracht.

Christoph Wessels,
Geschäftsführer, PNEU-
MOTEC GmbH & Co. KG
Automatisierungstechnik

Die Chance von anderen in ihren Märkten erfolgreichen Unternehmen zu lernen, bekommt man nicht so oft, denn die Gespräche mit Mitbewerbern, die man bei Verbänden trifft, sind wegen der gängigen Compliance-Regelungen untereinander ohnehin sehr eingeschränkt.

Marcus Söhngen,
Geschäftsführer
Coroplast Fritz Müller
GmbH & Co. KG

Die angenehme Atmosphäre im Kreis der Teilnehmer genieße ich immer sehr und habe zu einzelnen Teilnehmern engere Verbindungen entwickelt, die wir auch geschäftlich nutzen. Die Veranstaltungen geben mir immer Gelegenheit, unser tägliches Tun gegen die Praxis und Erfahrung der anderen Teilnehmer abzugleichen, grundsätzlich zu hinterfragen sowie dank Ihrer konzeptionellen, methodischen Ansätze in einen strategischen Zusammenhang zu stellen, den man im Tagesgeschäft schon mal aus den Augen verliert. Meistens finde ich für unser bei der Bitech praktiziertes Vorgehen Bestätigung und ergänzende Anregungen, stelle aber immer wieder fest, dass wir zwar gut unterwegs sind, aber vieles zu halbherzig und zu wenig konsequent betreiben. Aus dieser Erkenntnis heraus habe ich nach unserem letzten Termin die Vorbereitung auf einen anstehenden (kritischen) Kundenbesuch konsequent nach der Checkliste in Ihrem Buch vorgenommen und das war tatsächlich sehr hilfreich!!!

Jutta Schmitt,
Vorstand, Bitech AG

Das Projekt ist durchweg eine Inspiration. Von jedem angesprochenen Thema ist etwas haften geblieben. Kollegen aus dem Unternehmen konnten von den Ideen begeistert und durch die Schulungen mit ins Boot geholt werden. Besonders positiv zu erwähnen ist auch der Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmern bzw. Unternehmen. Es hat sich eine Änderung der Denkweise vollzogen.

Sebastian Schlipkötter,
Geschäftsleitung
Mozart AG

Die Investition in Wissen bringt die höchsten "Zinsen" wusste schon Benjamin Franklin, aber mit Ihrer Idee eines Verbundprojektes steht hier ein sehr direkter "return on invest" zur Verfügung, den man in dieser Form nur selten erlebt.

Norbert Hinz,
Geschäftsführer
recop electronic GmbH

Abbelen, ABIT, ABSOLUT, ACE Stoßdämpfer, ADM-ISOBLOC, Aerzener Maschinenfabrik, AGROMATIC Regelungstechnik, Air Fresh, Aixigo, Albert Himmeldirk Werkzeugbau, ALMECON Technologie, Amazu, amg, Amsbeck Maschinenteknik, andagon, Anspenger, applied technologies, apt Hiller, Aquasun Schutzfolien, Aqua-Technik Beregnungsanlagen, ARCA-Regler, Arnsberger Metallwerke, artegit, ARTES, arvato, ASK Chemicals, ASKI, ASKON, Ategris, atka, ATLANTIC, ATP adhesive systems, ATRIOS, August Lapp, Auto Heinen, Autobahn Tank und Rast, Automotive Insulations, Avantgarde, B + R Maschinenbau, Barilla, BARLOG plastics, BAUST-Gruppe, BC Deutschland, BE.BEYOND, BEA, Beermann, Berghoff, Bergsch, BEWATEC, BEWITAL-Gruppe, Bilstein, Bimeco, Bitech, Blomberger Holzindustrie, bluvo, Blycolin Textileleasing, Boendgen Baustoffe, Bohle Gruppe, BÖLA, Boll & Kirch Filterbau, Bolsius Deutschland, BONG, Bornemann, brainLight, brial allergen, Brooks Sports, Buchalik Brömmekamp Unternehmensberatung, Bültmann, Business Service Media, CADBAS, CamData Holding, Carenetic, Carl Aug. Picard, Catherine Nail Collection, Cattron-Theimeg Steuerungssysteme, certoplast, Chaps & more, Chemische Fabrik Kreussler, Chr. Hansen, Cinderella, cinram, cisbox, City Anzeigenblatt Viersen, CLS, Cognitec, Collogia Unternehmensberatung, Com NRW, ComputerPlus, CONET-Gruppe, CONTACT, Contec, Convista, CoolCase, Coroplast, Creditreform Boniversum, CRM, CYBERDYNE, IT, DALMINEX, Datenstrom, dccg Deutsche Consulting & Coaching, dc-systeme Informatik, Deflex, DEKOTEC, Delphin, Deutsche Bahn, Dextro Energy, Diagramm Halbacht, DigiPara, Dillenberg, doctronic, DoCu Scan, Dr. A. Kuntze, Dr. Nüsken Chemie, Dr. Steingroever, Draka, dreipunkt drei, Druck- und Pressehaus Naumann, Druckerei Köller+Nowak, DSB Säurebau, DTB, DuoTherm, DVVG, E+S Unternehmensberatung für EDV, Eckhard Klems Landschaftsbau, Ecologne, Ed. Fitscher, edicos webservice, EDM, EFCO Maschinenbau, eht Siegmund, Eimermacher, e-integration, EKÜ, Elektroanlagenbau Franz Monz, elementmedia, elements of art, ELMED Dr. Ing. Mense, entrada, EON, EOS, Erdmann, Erfurt & Sohn, Ergonomix Software, ES&S, Esta Rohr, ESYLUX, EUFLOR, Euforma, Fabricius Pro Terra, Fass-Braun, FDF (Verband), Felix Schoeller-Gruppe, FHDW, FILTRATEC, Fischer, flexomed, Fliesen Keramik Schmitz, Flohe, FluidSystems, Fooke, FP International-Gruppe, Frembach, Fuchs, G&W Consulting, GEBRA, Gebrüder Lödige Geschwandtner + Felgemacher, GFA, GfG, GaS Goch, go-S3 Business Solution, Gram-GSR, Günther Stock, Gustav Klauke, GWK mensberatung, H. Sartorius Nachf., H. le, HANNING Elektro-Werke, Hanns Eg-pich, Harold Scholz, HA-WI Kunststoffe, Hellweg Badsysteme, Helmut Hinz, Hem-getechnik, Herforder Druckcenter, Her-agentur, Heusch, HGS, hightech ceram Dr. Steinmann + Partner, Hillebrand Coating Technologies, Hilma-Römheld, Hoffmeister Leuchten, Holzbau Becker & Sohn, Horlemann, HPS, HÜCO Automotive, iBS, ID Ausweissysteme, IGEFA Handelsgesellschaft, IHK Gesellschaft für Informationsverarbeitung, Image Access, IMS, Industrial Acoustic Company, Industrieverband Kunststoffverpackungen, ISB, ISG, ITB, ITC, IT-motive, J. H. vom Baur Sohn, Joh. van Acken, Johannes Leuchten, Jokey Plastik Wip-perfürth, Josef Keller, Jung, Jungmann, Junkers & Müllers, K. Schulten, K3, Kalenborn Kalprotect, Karl Marbach, KBKEngineering, Kennametal, KfW Bankengruppe, Kfz Service Brenk, Klaus Lurse Personal, Klöpffer-Therm, KMS, KOCHS, Konrad Rump, KPO, Krafft-Walzen, Kreuzer, Kreyenberg, KRÖGER Greifertechnik, KTW, Kunst- und Werbedruck Wedekind, Kunststoffwerke Adolf Hopf, Kurier Verlag, Kurt Meier, KWP, Kyowa Hako Europe, Lebo, LEHMANN Locks, LEITERMANN, Lenz, Kämper, Ley + Wiegand, LLOYD Shoes, LLS Handlsservice, Logwin Solutions Deutschland, Losberger, Louvrette, LucaNet, Lucke EDV, Luckey, Lyomark, Marketing Sevice, Marketing Complete, Markus Adam, Maschinen Rudolf, mbb consult, MDS Holding, MEDA Manufacturing, mediaserve, mediengalerie, Meinolf Gockel, MENZEL Consulting, MERA Tiernahrung, Merkur, MESH, m.e.s., Meßner, Metzgerland, microsonic, Möbelwerk Ilse, Mokoflex, Mozart, Müller & Sohn, MWE Edelstahlmanufaktur, MYDATA, Nagler Normalien, Nähzentren Habrock, NanoFocus, NAUE, NBK, Netzteam, NGK Spark Plug Europe, NIEDERBERGER, Niggemeier & Leurs, Nilorn Germany, NRW.INVEST, Oberplast, ODAS, Oehr, Oerlikon Saurer, OrbiTeam, Ortlinghaus-Werke, OSA, Osborne Clarke, OTTO, Otto Kind, Otto Schnaudt, VIBELL, Oxford Instruments, P.O.M., Panorama Anzeigenblatt Gruppe, parche & partner AG, PARSCH, PART Engineering, Paul Hildebrandt, Pelzer Acoustic Products, per-bit, PERIT Consulting, Personal & Mehr, Peter Klein, pharma mall, Pinter Guss, PLS, Plüth Gebäudeautomation, Pneumotec, POLI-FILM-Gruppe, pp Druck, Privatbrauerei Ernst Barre, Promata, ProServ Management, ProTec Ingredia, Psi Printer Systems, QUADRINO, QuinScape, Rabofsky Falmmaschinen, radfieber, RBW, RDS Consulting, Recuperma, Reifen Tiemann, Report Anzeigenblatt, Rexhepaj Akustik und Trockenbau, Rhein-Getriebe, Rheinland Insulations, RIW-Gruppe, ROMEX, Römheld Friedrichshütte, rotaris, Roth & Lorenz, Rottendorf Pharma, Rottländer Business-IT GmbH, RSL Lichttechnik, RT-Reisen, Rüdiger, Rudolf Hillebrand, RWE, Schnick Industrieberatung, Schäfer Haustechnik, S&D Service & Distribution, S&S, S. Siedle & Söhne, S. Steverding, s.e.t. electronics, Saacke Service, SABIC Deutschland, scarbo, SCHAAF Hydraulische Werkzeuge, Schäffer Maschinenfabrik, Schlaadt Plastics, Schleiff, Schnöring, scholz.msconsulting, Schönfeld-Zöller, Schulte - Press- und Stanzwerk, Schweers Consult, Schweiter Technologies, Schwinn, sepago, SET Stange Energietechnik, Sevenval, SEW EURODRIVE, SHK (Verband), Siegerland Bewachung, Sill Leuchten, SITA Airport IT, SITA Deutschland, SKI, Smartwares, SmurfitKappa, Spieth, SPIRIT, Sporto-med, SSG, STAHLWERK UNNA, Standardkessel, STANNOL, Stedele, Steeldesign, Stefan Schmedt, Stefan Tripp, Stei-nernt Elektromagnetbau, Steinhaus, Steinmetz, Stell, Stender, stodtmediendesign, Straumann, surfactor, svh24.de-Gruppe, SWB, SYHAG, t+h ingema Ingenieurgesell-schaft, Taktsoft, TANATEX, TCT, Teamwork, Tecno Pro, TEEPAC, Telefonbau Schneider, Tesla, TexStyles, THERMOPROZESS, THF, THI Deutschland, Thiesbürger, ThyssenKrupp, Tischlerei Markus Klemm, TOELLNER Eletronik Instrumente, Top Service, topsystem Systemhaus, transfluid Maschinenbau, TREDY-fashion, Tricept, Tri-niDat, TROX, TSI, Tüschchen & Zimmermann, TZT Wilbring, van Clewe, Vaneker & Koch, VDMA (Verband), VDW Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Vecoplan, VEGA Soft-ware, VEKA, Verlag für elektronische Medien Melle, viadee, Videograph, Villiger Söhne, voestalpine Klöckner, Vogelsang, Volker Gehlen Werkzeugbau, von Rohr Armatur-en, Voortmann, Voswinkel, VSMA, Walter Gondrom, Walter Rau Neusser Öl und Fett, WDB, webmatch, Weikamp, Weiss Chemie, WERA, WERIIT, Werner Schulze Der-ne, WIBERG-Gruppe, WILD-Gruppe, Wilhelm Schröder, wissner-bosserhoff, WITTE-Velbert, Wuppermann, Zapf, zebra, Ziehwerk Plettenwerk

Referenzen

Milz & Comp. GmbH

Unternehmensberatung und Unternehmensbeteiligung

Kontakt:

Milz & Comp. GmbH

Unternehmensberatung und Unternehmensbeteiligung

Aachener Str. 563-565
50933 Köln
Tel. +49 221 20 54 800
Fax +49 221 94 99 14 21
www.milz-comp.de
info@milz-comp.de

Pressekontakt:

PS:PR

AGENTUR FÜR PUBLIC RELATIONS

Agentur für Public Relations
Thomas Spiekermann
Grimmelshausenstr. 25
50996 Köln
Tel. +49 221 77 88 98-0
Fax +49 221 77 88 98-18
www.pspr.de
thomas.spiekermann@pspr.de