

### Gezielte Branchen-Beratung

# Krebs Consulting spezialisiert sich auf Werkzeug-Bereich

Krebs Consulting GmbH & Co. KG – der Name steht für „mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Werkzeugbranche“ und „Beratungsleistungen“. Das Unternehmen vermittelt Mittelständischen- und Großunternehmen, aber auch Konzernen, Fach- und Führungskräfte bis hin zur Top-Management-Ebene im Vertrieb & Marketing. Zudem steht das Beratungsunternehmen in strategischen und operativen Fragen zur Seite.



Die Auftraggeber sollen dabei vom Know-how aus der Werkzeugbranche, sowie der individuellen Lösungsfindung profitieren. Die langjährige Branchenzugehörigkeit befähigt dabei das Unternehmen... „erstklassige Insiderberatung anzubieten, um somit den Klienten „Maßanzüge“ zu schneiden“.

Geschäftsführer **Matthias Krebs** dazu: „Unser Name steht für höchst mögliche Branchenkenntnisse und herausragende Beratungsleistungen. Unsere eigene, langjährige Branchenzugehörigkeit auf Führungsebene, sowie die individuelle Lösungsfindung, ist die Grundlage für Kompetenz und Perfektion. Wir finden nicht nur für das suchende Unternehmen den bestmöglichen Kandidaten, sondern auch für unsere Klienten das bestmögliche Unternehmen. Absolute Diskretion, Seriosität und Loyalität ist die Leitschnur unseres Unternehmens. Die Anliegen und Bedürfnisse unserer Kunden stehen im Fokus unserer Aufmerksamkeit“.

Matthias Krebs blickt auf profunde Erfahrungen aus Führungstätigkeiten und auf fachliches Know-how in Industrie, Fachhandel und Direktvertrieb der letzten zehn Jahre zurück. Für seine jetzige Position hat er eindeutige Leilinen: „Zusammen mit unseren Klienten suchen wir erfolgversprechende Wege und erarbeiten mit Engagement und Leidenschaft zielführende Lösungen, um somit beide Parteien langjährig aneinander zu binden und bestmöglich zu beraten“.

#### Branchen-Kenntnis

Durch die erwähnte jahrelange Zugehörigkeit in der Branche besitzt Krebs Consul-

ting ein breites Netzwerk und den direkten Zugang zu Entscheidungsträgern aus Unternehmen und Klienten. „Den zentralen Kern des Unternehmens stellt die erstklassige Qualität unserer Dienstleistungen dar, die auf der tiefen Verwurzelung zur Werkzeugbranche basiert“, so Krebs.

Zu den Hauptvorteilen, die sein Unternehmen bieten möchte, zählt er:

- Eine mehr als zehnjährige Branchenzugehörigkeit und die Fokussierung auf nur diese eine Branche, mit einem Netzwerk von zahlreichen Kontakten.
- Die Ausrichtung rein auf Erfolgsbasis im Bereich der Personalberatung. „Nur bei erfolgreicher Zusammenführung wird bei uns ein Honorar in Rechnung gestellt, was für Unternehmen keinerlei Risiko darstellt, wenn kein geeigneter Kandidat gefunden werden sollte.“
- Durch ein breites Netz geringere Rechercharbeiten. „Was uns in die Lage versetzt, die Kosten für das suchende Unternehmen gegenüber marktüblichen Standardhonoraren zu verringern.“
- Durch zahlreiche Dienstleistungen „einen nicht vergleichbaren Service rund um das Thema Business und Menschen in der Werkzeugbranche“.

#### Permanente Erfahrungen mit Profis

Interessant ist in diesem Zusammenhang auch der berufliche Werdegang von Geschäftsführer Matthias Krebs. Nach seiner „bodenständigen Ausbildung“ zum Tischler führte ihn sein Weg zu einem mittelständischen Fensterbau-Unternehmen, wo er als kaufmännischer Sachbearbeiter für die Kunden- und Auftragsbearbeitung im Innendienst zuständig war. Danach wechselte er zu einem großen Direktvertreiber der Werkzeugbranche, wo er bis 2011 als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst tätig war. Neben der beruflichen Laufbahn

betrieb er über mehrere Jahre zusätzlich Leistungssport (Fußball) im professionellen Umfeld. Dort war er unter anderem in der Landes- und Oberliga aktiv und begegnete

während seiner Karriere vielen bekannten Trainer-Persönlichkeiten wie zum Beispiel Klaus Zick (Eintracht Frankfurt), Stefan Ruthenbeck (ehemals VfR Aalen, SpVgg Greuther Fürth, aktuell Cheftrainer 1. FC Köln) sowie Ali Cakici (unter anderem Co-Trainer FC Ingolstadt, RB Leipzig) und bekannten Mitspielern wie Matthias Hagner (VfB Stuttgart, Eintracht Frankfurt) bis er seine Karriere auf Grund eines Angebotes eines Großkonzerns aufgab. Ende 2011 folgte er dann dem Ruf eines globalen Marktführers in der Werkzeugbranche, bei dem er bis Mitte 2016 mehrere Positionen durchlief. Zuletzt verantwortete er das Key Account Management in Deutschland für Fachmärkte und die Industrie. Bis Ende September 2017 war er für einen europäischen Marktführer als Sales Director D-A-CH für den Geschäftsbereich Industrie & Fachhandel tätig und verantwortete mit seinem Team die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz und war als Projekt Manager für das Automotive Aftermarket Business International mitverantwortlich. Matthias Krebs abschließend: „Ich bin sehr dankbar für diese über zehn erfolgreichen Jahre in der Werkzeugbranche. In der Zeit habe ich die Möglichkeit bekommen, mich persönlich weiterzuentwickeln und hatte immer Menschen an meiner Seite, die mir als Mentoren den Einstieg ins Management ermöglicht haben und mit denen ich heute noch in Kontakt stehe. Diese Erfahrung möchte ich gerne weitergeben.“

Foto: Krebs Consulting GmbH & Co. KG

