

Wie fit ist Ihr Unternehmen für die Zukunft ?

Wie konsequent wird die Unternehmensstrategie in den verschiedenen Bereichen umgesetzt ?

Wie stark sind Unternehmensprozesse und Sortimente am Kunden orientiert ?

Wie gut kennt der Vertrieb seine Kunden ?

**Wenn solche Fragen
eine Rolle für Sie spielen,
können wir der richtige Partner
für Ihr Unternehmen sein.**

Nutzen Sie mehr als 2 Jahrzehnte Praxis- und Managementenerfahrung

Unsere Stärke sind pragmatische, kosteneffiziente und rasch wirksame Lösungen, die sich schnell amortisieren können.

Dabei greifen wir auf wissenschaftliche Modelle zurück, die sich in der Praxis bewährt haben.

Schwerpunkt ist der Business-to-Business-Bereich.

Viele Beratungsprojekte scheitern an der Umsetzung.

Durch langjährige Managementenerfahrung in der Industrie haben wir die Kompetenz, die für Sie erarbeiteten Konzepte konsequent umzusetzen:

- **Leitung von Organisationsprojekten**
- **Schulung und Workshops für die Mitarbeitenden**
- **Management auf Zeit**

Dürfen wir Ihnen unsere Kernkompetenzen vorstellen ...

Machen Sie mit uns Ihre Strategie umsetzbar

Gemeinsam mit dem Auftraggeber

- **entwickeln wir Strategien auf Unternehmens- oder Bereichsebene auf Grundlage des Balanced-Scorecard-Konzeptes (BSC)**
- **führen wir Strategie-Reviews durch**
- **erarbeiten wir Performance Management Konzepte**

Das Konzept der Balanced Scorecard

Die vier Perspektiven der Balanced Scorecard (BSC). Sie erlaubt die kompakte Darstellung der Unternehmensstrategie und die Fokussierung aller Bereiche auf übergeordnete Ziele. Mit diesem Konzept werden Strategien umsetzbar.

Finanz-
Perspektive

Kunden-
Perspektive

Prozess-
Perspektive

Lern- und Ent-
wicklungs-
Perspektive

Gestalten Sie mit uns ein durchgängiges Managementsystem

Eine unserer Stärken ist die Konzeption und Umsetzung von Managementsystemen mit

- **bewertbaren Zielsystemen auf Basis des Balanced Scorecard-Konzeptes**
- **Zielfindungsprozessen für funktionale und mitarbeiterbezogene Ziele**
- **Planungs- und Controllingsystemen**
- **erfolgsabhängigen Vergütungssystemen**

Konsistenz der Zielsysteme

Kurzfristige Ziele müssen aus langfristigen Zielen abgeleitet werden. Für jeden Bereich und jede Funktion im Unternehmen bis hin zu den Mitarbeitenden. Nur dann kann eine Strategie von allen Mitarbeitenden verstanden werden und der Mitarbeitende den Sinn und Wert seiner Aufgabe im Unternehmen erkennen.



Machen Sie mit uns Ihre Prozesse effizienter

Unser Fokus sind Wert schöpfende Prozesse im Umfeld Marketing, Vertrieb und Sortimentsgestaltung:

- **Analyse, Optimierung und Redesign bestehender Prozesse**
- **Gestaltung und Implementierung neuer Prozesse**
- **Redesign oder Konzeption und Einführung des Projektmanagements**
- **Konzeption von Strukturen zur Führung der Unternehmensprozesse**

Kunden-
Prozesse

Kunden-
akquisition

Kunden-
bindung

Produkt-
Prozesse

Produkt-
Innovation

Produkt-
Pflege

Die 4 Kernaufgaben aus Sicht des Marketing

Der Markt führt Produkte und Leistungen mit Kunden zusammen. Prozesse der Produktgestaltung und des Kundenmanagement müssen daher die 4 Kernaufgaben des Marketing optimal erfüllen.

Steigern Sie mit uns Ihre Vertriebsleistung

Nutzen Sie unser umfassendes Know-How im Business-to-Business-Bereich für

- **Aufbau oder Redesign von Vertriebsorganisationen im In- und Ausland**
- **Planung oder Redesign von Sortimenten und Leistungsangeboten**
- **Marktpositionierung des Unternehmens**
- **Positionierung und Markteinführung von Produkten oder Dienstleistungen**

Lernen Sie mit uns Ihre wirklich wichtigen Kunden kennen.

Wir gestalten für Ihr Unternehmen ein integriertes Kundenmanagement:

- **Marktsegmentierung und Kundentypisierung**
- **Verfahren zur Ermittlung des Kundenwertes**
- **Strukturierte Instrumente für Key Account Management und das Management aller anderen Kunden**

Effizientes Kundenmanagement

Typisierung und Bewertung der Kunden ermöglicht es, jedem Kunden exakt die Leistungen anzubieten, die er benötigt.

