

**Berge kann man nicht versetzen.
Aber man kann sie bezwingen.**



U N T E R N E H M E N S P R O F I L



Beratung aus meiner Sicht

Als mein Klient stehen Sie stets im Mittelpunkt meiner Arbeit; Ihre Ziele sind meine Ziele. Ich unterstütze Sie loyal und kompetent bei der Definierung und der Realisierung ihrer geschäftlichen wie auch Ihrer persönlichen Angelegenheiten. Unter dem Siegel der absoluten Verschwiegenheit.

Ich berate Sie stets persönlich; die fachliche Kompetenz kommt Ihnen deshalb ohne Umwege über Stellvertreter und Sachbearbeiter direkt zugute.

Dank meiner interdisziplinären Vielseitigkeit und vernetzten Fachkompetenz bearbeite ich auch Probleme, die verschiedene Fachgebiete berühren, und biete Ihnen deshalb entsprechend kompetente Lösungen aus einer Hand.

Ich engagiere mich für die kurz- und langfristigen Ergebnisse meiner Arbeit; nicht nur die Idee und Konzeption, sondern auch die aktive Umsetzung der geplanten Massnahmen sind wesentliche Bestandteile meiner Tätigkeit.

Gegenseitiges Vertrauen ist die Grundlage des Erfolges meiner Arbeit. Partnerschaftliche und konstruktive Zusammenarbeit ist nur auf der Basis von gegenseitigem Vertrauen möglich. Ich stelle hohe Ansprüche an mich selbst. Dazu gehört die absolute Diskretion, mit der ich alle Informationen behandle.

Christoph M. Kleindienst

Erfolgreich handeln im Gegenwind

Die neue "Unübersichtlichkeit"

Es gibt Augenblicke, da weiss man nicht mehr weiter; Ziele sind erfüllt, Strategien haben sich überlebt, den neuen Optionen fehlen die klaren Konturen. Eine "neue Unübersichtlichkeit" ist angesagt. Dass scheinbar unverrückbare Strukturen, Grenzen und klare Fronten ihre Vorteile haben, merkt man erst, seit es sie nicht mehr gibt. Als Folge davon verändern sich Gesellschaft und Wirtschaft immer drastischer und schneller.

Unkontrolliertes Handeln

Obwohl uns die Gesetzmässigkeiten zyklischer Abläufe bekannt sind, neigen wir immer wieder dazu, in den Augenblicken zwischen dem "nicht mehr" und dem "noch nicht" unkontrolliert zu handeln: Bei den einen äussert sich dieser Verlust darin, dass sie unbeirrt an alten Rezepten festhalten, bis schlussendlich gar nichts mehr geht. Andere geben sich einer Weltsicht "pauschaler Sinnlosigkeit" hin, die - je nach Temperament - und trotz ständig weiter laufender Kosten - bis zur Immobilität führen kann.

Das Ziel neu definieren

Ein Unternehmer muss heute einiges hinter sich lassen, das er aufgebaut, gepflegt und umsonst hat. Dieser Prozess gelingt jedoch nur dann, wenn bisherige Verhaltensweisen aus Ueberzeugung mit Neuem entsprechend erweitert werden. Dies bedingt, dass Wege gefunden werden, welche es ermöglichen, Neues laufend zu lernen und Altes gleichzeitig abzulegen. So gehe ich mit jedem Klienten einen individuellen, seiner Situation angepassten Weg. Einen Weg, der ihn überzeugt, ihm in allen Belangen voll entspricht und ihn möglichst rasch und nachhaltig zu seinem persönlichen Ziel führt.

Die Problematik systematisch erfassen

Jede Unternehmerin und jeder Unternehmer braucht eine neutrale Vertrauensperson, mit der sie frühzeitig und offen über sämtliche mit dem Geschäft zusammenhängenden Problemen sprechen kann. Um Interessenkollisionen und Betriebsblindheit zu vermeiden, sollte dieser Gesprächspartner nicht aus dem Unternehmen selbst stammen, trotzdem aber mit der Materie vertraut sein und über Erfahrung im Umgang mit Führungskräften aller Stufen verfügen.

Selbständig und bewusst agieren

Mit dem Trend zur "neuen Unübersichtlichkeit" sind die Anforderungen an alle UnternehmerInnen und Unternehmer weiter gestiegen. Um in diesem neuen Umfeld zu reüssieren braucht es nebst Fachwissen noch mehr "Macher"- Qualitäten. Creativ Marketing bietet Ihnen diese Qualitäten auf der Basis einer kreativen, aktiven (= creativ) Beratung und Unterstützung gezielt an.

Ideen entwickeln und realisieren

Als Ihr neutraler Gesprächspartner biete ich Ihnen Hand zu realistischen, innovativen Ideen sowie zu individuellen Problemlösungen. Denn nur wer erkennt, dass unternehmerisches Handeln heute eine hochkomplexe, anspruchsvolle Aufgabe, ja "Knochenarbeit" ist, welche ein Höchstmass an Flexibilität erfordert, hat die Chance, sie erfolgreich zu meistern.

Wenn dieser Erfolg auch durch das Verlassen der vielfach ausgetretenen Pfade und das Beschreiten von zum Teil völlig neuen – jedoch realistischen, kompetitiven und gangbaren - Wegen erreicht werden soll, dann möchte ich mich, mit Ihnen gemeinsam, dieser Herausforderung unbedingt stellen.

Authentizität, Kongruenz, Ausstrahlung und Souveränität sowie das Schaffen von Freiräumen sind heutzutage unverzichtbare Werte, die es zu stärken gilt, damit die neuen Ziele erfolgreich erarbeitet und auch konsequent erreicht werden können.

Ich werde Sie stets persönlich, zielgerichtet, nachhaltig und kostenbewusst beraten, insbesondere aber "creativ" unterstützen und begleiten.

Mein Beratungsangebot im Ueberblick:

Zuhören – Analysieren – Lösungen erarbeiten

Ich betreue branchenübergreifend Mandate für schweizerische und international tätige Unternehmen im In- und Ausland in allen zur Stärkung der unternehmerischen Führungskraft massgeblichen Bereichen.

Das Ziel dieses zeitlich begrenzten Beratungsprozesses verstehe ich als Hilfe zur Selbsthilfe. Im Mittelpunkt steht der Klient und seine persönliche Situation. Mein Coaching beruht auf dem Erarbeiten neuen Wissens und Erfahrens sowie dem Aneignen neuer Erkenntnisse im individuellen, persönlichen und vertraulichen Gespräch.

Unternehmensberatung:

- Firmengründungen, Start-up-Beratung
- Konzeption und Realisation von finanzpolitisch bedingten Firmengründungen, Strukturen sowie Stiftungen in der Schweiz - unter Beizug von Partnern mit entsprechender Fachkompetenz (Wirtschaftsanwälte sowie eidg. dipl. Treuhänder)
- Unternehmens- und Marktanalysen
- Erarbeitung, Definierung und Umsetzung neuer Zielsetzungen für das Gesamtunternehmen
- Restrukturierungen sowie Turnaround-Beratung
- Nachfolgeregelungen
- Projektmanagement
- Interimsmanagement:
Uebernahme der temporären Verantwortung für das Unternehmen, einen Bereich oder ein Projekt
- Gewährung des Firmendomizils mit kompletter Infrastruktur
- Ansiedlungsberatung für ausländische Unternehmen und Privatpersonen
- Langjährige, persönliche Verbindungen mit erstklassigen Bankinstituten

Marketingberatung

Aufgrund der jeweiligen Marketingkultur, dh. der bestehenden Werte, Haltungen, Philosophie sowie der unternehmensspezifischen Rituale biete ich Ihnen ein kompetentes, praxisbezogenes Marketingcoaching an. Dabei unterscheiden sich die Leistungsarten in:

- Beratung, Analyse, Strategie und Konzept
- Coaching von strategischen wie auch operativen Prozessen
- Marketing Kernleistungen:
 - Markenpolitik, Markenentwicklung
 - Unternehmenspolitik, Unternehmensentwicklung
 - Re-Positionierung von Unternehmungen oder einzelnen Geschäftseinheiten
- Marketing Management:
 - Idee- und Strategie-Entwicklung
 - Führungsprozesse
 - Arbeitsprozesse/Aufbauorganisation
 - Controlling: Marketing, Kommunikation, Verkauf
- Marketing-Mix:
 - Idee-Entwicklung, Konzeption des CI, CD, CG
 - Marken/Image Management (Positionierung und Value-Politik)
 - Marktleistung (Produkte, Preise, Konditionen und Services)
 - Neukundengewinnung (Acquisitions-Prozesse)
- Interims Management: Uebernahme der temporären Verantwortung für das Unternehmen, einen Bereich oder ein Projekt

Kurzprofil

Christoph-Meinrad Kleindienst, geboren in Riehen (Basel-Stadt)

Schulen, Ausbildung und Abschlüsse in Riehen, Porrentruy, Basel, Liverpool

Dipl. Kaufmann, Verkehrsbetriebswirt STV

Verschiedenste Aus- und Weiterbildung in Marketing und Management

- Strategiestark, integrierend denkend, kreativ, innovativ, unkonventionell und praxisorientiert
- Fähig - auf der Basis von komplexen Ausgangslagen – kreative, realistische und nachvollziehbare Strategien/Konzepte zu erarbeiten und sie mit dem Mandanten in wirkungsvolle Massnahmen umzusetzen
- Langjährige, internationale Erfahrung in Unternehmensführung und Organisation als mehrsprachiger Gesamtverantwortlicher & Coach. Restrukturierungen und Neuaufbau von Unternehmen und Distributionskanälen im In- und Ausland, temporäres Projekt- & Gesamt-Management im In- und Ausland



Berufliche Erfahrungen

- Marketing- und Verkaufsleiter für VISA-Karten in einem Bankinstitut
- Marketing- und Verkaufsleiter in einem internationalen Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, Mitglied der GL
- Marketing- und Verkaufsdirektor in einem internationalen Unternehmen von High-Tech Security Systems, Mitglied der GL
- Leitung eines Dienstleistungsunternehmens im internationalen Projektgeschäft, Mitglied der GL sowie des VR
- Verschiedene Verwaltungs- und Stiftungsratsmandate in schweizerischen und internationalen Unternehmungen
- Seit 1994 selbständiger Marketing & -Unternehmensberater
- Seit 1998 im Handelsregister eingetragene Einzelfirma

Allgemeine Auftragsbedingungen

Sorgfaltspflicht

CREACTIV MARKETING verpflichtet sich, die Interessen des Auftraggebers in jeder Hinsicht zu wahren. CREACTIV MARKETING untersteht der Schweigepflicht. Ihre Aufträge werden mit allergrösster Sorgfalt und absoluter Diskretion ausgeführt, sowie kostenbewusst abgewickelt.

Auftragserteilung

Creativ Marketing arbeitet gegenüber jedem Auftraggeber ausschliesslich auf Mandatsbasis. Die Grundlage für ein Mandat stellt eine jeweilige Auftragsbestätigung dar. Diese beinhaltet insbesondere eine Umschreibung der zu erbringenden Leistungen sowie die dazu vereinbarte Kostenregelung. Die Zusammenarbeit ist auf der Basis des einfachen Auftrages – gemäss OR – geregelt (kann deshalb beidseitig und jederzeit aufgelöst werden).

Referenzen

Viele Interessenten suchen oft nach den Referenzen und Kompetenzen eines Unternehmens auf den entsprechenden Referenzseiten. Creativ Marketing arbeitet für seine Mandanten stets im Hintergrund. Diese Dienstleistungen erfolgen auf der Basis absoluter Diskretion. Meine Leistung wird zur Leistung meines Kunden – so verstehe ich mich als echter Dienstleister.

Wählen Sie doch das Schweizer KMU-Portal Estarter unter <http://estarter.ch/portrait.asp?=-Id67548> und lesen Sie mehr über uns.

Honoraransatz

Creativ Marketing arbeitet auf der Basis eines Stundenhonoraransatzes. Projektbezogen können fallweise Tages-, Wochen- und Monatspauschalen vereinbart werden. Separate Verrechnung erfolgt (nach Auslage) für anfallende Spesen, Reise- und Unterkunftskosten, Auto-KM-Kosten u.s.w. sowie allfällige Rechnungen Dritter.

Rechnungsstellung

Die Rechnungsstellung erfolgt in Schweizer Franken nach Ablauf der Dienstleistung, spätestens jedoch 14-täglich. Bei grösseren Mandaten wird eine à conto Zahlung im Voraus einverlangt.

Die Rechnungen sind wie folgt zahlbar:

- in der Schweiz innert 30 Tagen auf Rechnungsdatum, rein netto,
- im Ausland 50 % des Honorars im voraus, Restbetrag innert 10 Tagen auf Rechnungsdatum, rein netto

Anwendbares Recht

Schweizerisches Recht.

Gerichtsstand

Ausschliesslicher Gerichtsstand: Kanton Zürich.

Berge kann man nicht versetzen.



**Aber man kann sie bezwingen.
Tun wir es – jetzt und gemeinsam !**

Kontakt:

CREACTIV MARKETING
MARKETING- & MANAGEMENT CONSULTANT

Adresse:	Rotfluhstrasse 11, CH-8702 Zollikon
Kontaktperson:	Hr. Christoph M. Kleindienst
Telefon:	++41 (0) 449 20 51 84
Telefax:	++41 (0) 449 21 11 40
E-mail:	cmk@cmk.ch
Web:	www.cmk.ch