

## Unternehmensberatung

Wir bieten unseren international ausgerichteten Kunden Dienstleistungen in den Bereichen Strategieberatung und Industrieplanung an unseren Standorten in Stuttgart und Detroit.

Gemeinsam mit unseren Kunden suchen wir Ideen, erarbeiten Lösungen zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit und Steigerung der Leistungsfähigkeit entlang der Wertschöpfungs- und Logistikkette.

Inhalte:

- 1) **Angebot – auf neuen Wegen** ..... S. 2
- 2) **Vertrieb, Marketing und After Sales Gestaltung** ..... S. 2 – 3
- 2) **Unternehmensentwicklung** ..... S. 3
- 4) **Projekt- und Änderungsmanagement** ..... S. 4

## 1) Angebot – auf neuen Wegen

Mit viel Engagement und kreativen Methoden sowie Sachkompetenz und großem Einfühlungsvermögen sind wir unseren Kunden ein langfristiger Partner. Zur Lösung Ihrer Aufgabenstellung verbinden wir Strategie mit Umsetzung und Fachwissen mit Moderation. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir strategische Stossrichtungen und erarbeiten Maßnahmen zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit und Steigerung der Leistungsfähigkeit für Ihr Unternehmen.

Wir optimieren in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden die Prozesse zur Auftragserfüllung und Leistungserstellung entlang der Wertschöpfungs- und Logistikkette – auch über die Unternehmensgrenzen hinaus. Unsere Kernkompetenzen sind das Analysieren, Strukturieren, Visualisieren und Lösen komplexer Aufgabenstellungen in Produktion, Logistik und Vertrieb. Die konkreten Ergebnisse entstehen im Kundenteam und leisten dort ihren Beitrag, wo es erforderlich ist - beim Kunden.

Die Talente und Leistungspotentiale beim Kunden sind unsere Basis. Nach der Erarbeitung von machbaren Lösungen steht die Herausforderung, Veränderungsprozesse einzuleiten und zu begleiten im Mittelpunkt unserer Arbeit. Wir befähigen Ihre Mitarbeiter für neue Lösungen und aktivieren alle Beteiligten für konsequente Veränderungen.

Ziel unserer fachlichen Beratung und partnerschaftlichen Begleitung ist, die Gesamtorganisation unserer Kunden nachhaltig zu stärken. Gemeinsam schaffen wir die Basis für profitables Wachstum in komplexen dynamischen Märkten.

## 2) Vertrieb, Marketing und After Sales Gestaltung

- Lösungen für die Vertriebs- und Marketingorganisation
- Segmentierung Markt, Kunde, Produkt, Wachstumsstrategien
- Absatz-/ Umsatzplanung und Vertriebscontrolling
- After Sales Management und Ersatzteillogistik

Erfolgreiche Unternehmen kennen die Bedürfnisse ihrer Kunden und fischen nicht im Trüben. Harpune statt Schleppnetz. Klingt hart, ist aber wahr: Nicht jeder Kunde ist ein guter Kunde. Damit Sie wissen, welche Kunden für Ihr Unternehmen attraktiv sind, führen wir mit Ihnen eine Kundenstrukturanalyse durch. So erkennen Sie, welche Mittel auf welche Kunden konzentriert werden müssen, um neue Potentiale zu erschließen.

Kundenmanagement ist eine Frage der Wahrnehmung. Ein Unternehmen differenziert sich von seinen Wettbewerbern durch die Art, wie die Kunden Produkte, Dienstleistungen und Mitarbeiter sehen. Wir machen es Ihnen mit neuesten Methoden möglich, sich in den Kunden hineinzudenken. Daraus können Potentiale für einen echten Mehrwert abgeleitet werden. Dieser wird dazu verwendet, den Kunden positiv zu überraschen. Damit erreichen Sie zufriedene Kunden und eine langfristige, loyale Kundenbindung.

Insellösungen greifen immer zu kurz, kosten viel Zeit und noch mehr Geld. Ganzheitliche Konzepte sind gefragt. Darum entwickeln wir mit Ihnen ein umfassendes Konzept der Kundenbindung. Wir helfen Ihnen, die Kunden zu verstehen, messen Kundenzufriedenheit und leiten notwendige Veränderungen ein.

Wer von Kundenorientierung spricht, spricht auch von Mitarbeiterorientierung. Mit zufriedenen Mitarbeitern bekommen Sie zufriedene Kunden. Mit dem Zwillingskonzept aktivieren wir Potentiale der Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit. Langfristige Kundenbindung ist messbar, machbar und notwendig.

### **3) Unternehmensentwicklung**

- Unternehmensstrategie und -organisation
- Prozess(re)design und Geschäftsprozessmanagement
- Prozess Controlling und Kennzahlen für Leistungsmessung
- Business Excellence und Managementsysteme

Unternehmen beginnen mit Visionen, junge Unternehmen sind Visionen, reife Unternehmen haben sie. Hoffentlich zumindest. Unternehmensentwicklung ist also Entwicklung von Visionen, Philosophien, Werten, die sich in Strategien konkretisieren. So verstehen wir es, und so leben wir es.

Alles, was ein Unternehmen tut, passiert entlang der strategischen Stoßrichtung - Ziele, Produkte, Prozesse, Technologien, Strukturen. Die konsequente, in der Kultur verankerte Ausrichtung auf Innovation, auf den Markt, die Kunden und den Wettbewerb ist Ausgangspunkt unserer Arbeiten zu Strategien und Zielen, das Licht in der Nacht.

Strategische Unternehmensentwicklung ist eine ganzheitliche Aufgabe, ein komplexes Spiel. Denken Sie sorgfältig über Ihre Züge nach. Nur so können grundsätzliche Veränderungen in Unternehmensstruktur, Führung, Organisation auch langfristig erfolgreich sein. Das ständige Bestreben, die gesetzten Ziele zu erreichen oder zu übertreffen, wird zur täglichen Herausforderung. Auf der Basis bestehender Stärken arbeiten wir gemeinsam mit Ihnen am zukünftigen Erfolg Ihres Unternehmens.

Alle Aufgaben und Tätigkeiten im Unternehmen sind Teile von Geschäftsprozessen. Diese zu verknüpfen, zu optimieren und zu einer vernetzten, harmonischen Unternehmensstruktur zu formen, ist Teil einer zukunftsorientierten Entwicklung. Wir entwerfen Lösungen, die Mitarbeiter und Technik im Unternehmen so zu integrieren, dass optimal an den Markt angepasste Strukturen und Prozesse entstehen.

#### 4) Projekt- und Änderungsmanagement

- Projektmanagement und Verbundmoderation
- An- und Auslaufmanagement
- Quality Gates und Reifegradbewertung
- Change Management

Eine Sinfonie entsteht aus dem harmonischen Zusammenspiel einzelner Instrumente, Stimmen, Individuen. Ebenso Projekte im Unternehmen. Sie haben jedoch keine Zeit zu proben. Jede Aktion ist ein Auftritt - vor mehr oder weniger kritischem Publikum.

Projektmanagement ist die Kunst, aus Menschen eine leistungsfähige Gemeinschaft zu bilden – echte Leistungsträger, die die Ziele der Gemeinschaft mit allen Kräften unterstützen. Die erforderlichen Kräfte sind Engagement, Kreativität und Wissen. Wir beherrschen diese Kunst und üben sie täglich aus. Die Größe der Projektteams und die Dauer von Projekten erfordern umfassende Planungsinstrumente sowie Methoden zur Koordination und Bewältigung. Sie gehen einher mit neuen Herausforderungen an die Organisation eines Unternehmens, seine Führungskräfte und Mitarbeiter.

Projektmanagement verstehen wir als Projektmoderation, um die Dimensionen Kosten, Zeit und Ressourcen eines Projektes auszubalancieren. Die erfolgreiche Durchführung muss gewährleistet sein. Wir verfügen über Erfahrung in unternehmensübergreifenden Projekten, deren Erfolgsrezept bereits in der richtigen Strukturierung des Projektes, der Zuordnung von Rollen, Aufgaben und Kompetenzen liegt.

Die Umsetzung von Leistungszielen ist für die Leitung eines Projektes unerlässlich. Ziele müssen von allen Mitarbeitern akzeptiert sein, um ein optimales Ergebnis zu erzielen. Denn nur hoch motivierte und qualifizierte Mitarbeiter mit unternehmerischem Denken und Handeln ermöglichen Höchstleistungen.