

WIE MÖCHTEN SIE VON IHRER UNTERNEHMENSBERATUNG GESEHEN WERDEN?



KRITISCHE FRAGEN, DIE SIE SICH - UND UNS - STELLEN SOLLTEN.

” Braucht ein etabliertes und erfahrenes Unternehmen eigentlich externe Beratung?“

Unternehmensberatung wird hierzulande viel zu oft noch mit Krisenmanagement verwechselt.

In Wirklichkeit ist Consulting viel mehr. Es ist die Chance, eine konstruktiv-kritische Bestandsaufnahme vorzunehmen, um auf dieser Basis den Unternehmenserfolg neu zu beleben, zu sichern oder weiter auszubauen. Häufig verfügen Unternehmen weder über die hierfür erforderlichen Methoden und Instrumente, noch haben sie die notwendige Zeit und Distanz. Externe Berater haben sich auf die Begleitung von Veränderungsprozessen spezialisiert – sie verfügen über die erforderliche Erfahrung, Kompetenz und Neutralität.

” Wieso sollte sich ein Unternehmen immer wieder selbst neu erfinden?“

Stillstand bedeutet Rückgang, Fortschritt braucht Bewegung.

Das Umfeld entwickelt sich weiter. Gerade bei gut gehenden Geschäften gilt: Wer sich auf seinen wohlverdienten Lorbeeren ausruht, wird vielleicht schon bald weniger davon ernten.

Kluge Verantwortliche entwickeln ihr Unternehmen immer wieder neu – durch ständiges selbstkritisches Hinterfragen gewohnter Denk- und Handlungsmuster.

Wir helfen Ihnen dabei: Aus unserer objektiven Sicht heraus sind wir in der Lage, bestehende Denkblockaden aufzubrechen, bislang verborgene Potenziale zu aktivieren und gemeinsam mit Ihnen neue Ideen und Lösungen zu entwickeln.

” Welche Strategie fokussiert auf die erfolgreichsten Marktsegmente und Zielgruppen?“

Hauptprobleme vieler Märkte und Branchen sind die hohe Bedarfsättigung sowie ruinöse Preiskämpfe. Dazu kommen das kaum kalkulierbare „multioptionale“ Konsumentenverhalten sowie der generelle Trend zur Aldisierung. Herkömmliche Strategien und Marketinginstrumente verlieren vor diesem Hintergrund erheblich an Wirksamkeit. Mit Ihnen lassen sich zukunfts- und renditestarke Märkte und Marktsegmente kaum noch erkennen oder erfolgreich bearbeiten.

Benötigt wird eine Marketingstrategie, mit der detailliert die vielversprechendsten Marktchancen erkannt und umgesetzt werden können.

Unsere Strategie- und Marketingtools sind speziell entwickelt worden, um die erfolgreichsten Marktsegmente, Nischen und Zielgruppen zu finden, die das höchste Outcome und die besten Wachstumsperspektiven in Aussicht stellen. Nach der Analyse können mittels dieser Tools langfristige und schwer kopierbare Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmale geprägt werden. Wir begleiten Sie dabei von der Analyse bis zur operativen Umsetzung.

Das Beratungsprofil der rosenbaum | nagy | unternehmensberatung

UNTERNEHMEN STATT UNTERLASSEN.

Das Unternehmen

Seit 1997 unterstützt die rosenbaum nagy unternehmensberatung Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung von innovativen Themen, sowohl strategischer als auch organisatorischer Art.

Wir entwickeln mit Ihnen zukunftsorientierte Konzepte und gewährleisten aufgrund unserer langjährigen Beratungserfahrung in verschiedenen Branchen ein Höchstmaß an Professionalität – von der Analyse über die Konzeption bis zur Umsetzung und Erfolgskontrolle.

Das Team

Im Fokus unserer Arbeit steht der langfristige Erfolg des Unternehmens als Ganzes. Daher konzentrieren wir uns nicht auf einzelne Leistungsbereiche oder auf Managementmoden. Unser Team deckt ein umfassendes Spektrum von relevanten Managementbereichen ab.

Kreativ, zielorientiert, interdisziplinär, umsetzungserfahren: Wir bringen die notwendige Methoden-, Beratungs- und Sozialkompetenz mit. Bei uns erhalten Sie keine Beratung „von der Stange“, sondern eine Beratung exakt ausgerichtet auf Ihre individuellen Anforderungen. Hohe Identifikation mit dem Auftrag zählt zu unseren wichtigsten Prinzipien.

Strategie- und Marketingberatung

z.B.

- Entwicklung und Umsetzung von Dienstleistungs- und Servicestrategien
- Entwicklung und Umsetzung von Nischen- und Spezialisierungsstrategien
- Markt-, Kunden- und Kundenzufriedenheitsanalysen
- Business Development
- Kundenmanagement- und Distributionsoptimierungskonzepte
- Kundenbindungsmodelle
- Strategie- und Marketing-Quick-Checks

Organisationsanalysen und Krisenmanagement

z.B.

- Effizienzanalyse und Sanierungskonzepte
- Geschäftsprozessmanagement
- Optimierung der Aufbauorganisation und Unternehmensstruktur
- Entwicklung und Einführung von Controlling- und Management-Informationssystemen
- Operatives und Strategisches Controlling
- Optimierung von Finanzbuchhaltungsstrukturen
- Einführung von Wirtschaftsplanungen nach Aufgaben- und Geschäftsbereichen
- Finanz-Quick-Check

Intensivierung von Kooperationen

z.B.

- Potenzialanalyse für horizontale, vertikale und laterale Kooperationen
- Entwicklung von Kooperationskonzepten
- Kooperatives Marketing
- Initiierung und Begleitung von Kooperationsprojekten
- Suche und Ansprache von Partnern für Kooperation, strategische Allianzen und Fusionen

Die Partner der rosenbaum | nagy | unternehmensberatung

PARTNER FÜR IHREN ERFOLG.

Dr. Frank Fenner
Geschäftsführer,
Diplom-Kaufmann

Dr. Michael C. Rosenbaum
Geschäftsführender Partner,
Diplom-Kaufmann

Attila Nagy
Geschäftsführender Partner,
Arzt, Diplom-Volkswirt

Autor des Buches:
„Servicestrategien für den Einzelhandel“

Schwerpunkte:

- Dienstleistungsstrategien und Marketing
- Premium-Marketing
- Kundenbindungssysteme
- Vertriebssteuerung

Autor des Buches:
„Chancen und Risiken von Nischenstrategien“

Schwerpunkte:

- Strategieentwicklung
- Nischenmarketing
- Markt-, Zielgruppen- und Kundenmanagement
- Strategisches Controlling

Schwerpunkte:

- Business Development
- Kooperations-Strategien
- Organisations- und Steuerungskonzepte
- Krisen- und Sanierungsmanagement



”Wie gewinnen Sie durch Kundenbindung einen kaum einholbaren Vorsprung vor der Konkurrenz?“

Regelrecht „satte“ und zunehmend preissensible Endverbraucher werden immer resistenter gegen die Wirkungen traditioneller Marketinginstrumente.

Jedes Unternehmen muss die Bedürfnisse und Ansprüche seiner Kunden genau kennen. Es muss seine relevanten Zielgruppen identifizieren, finden und vor allem: dauerhaft an sich binden. Es ist erheblich günstiger, Stammkunden zu binden als Neukunden zu gewinnen.

Mittels des von uns entwickelten branchenspezifischen „rnu-Kundenbindungsmodells“ gelingt es, den Endkunden vom Erstkauf bis zum nächsten Folgekauf zufrieden zu stellen. Dies geschieht nicht nur über den Produktnutzen, sondern vorwiegend über individuelle Problemlösungen. Diese Bindungsmaßnahmen lassen sich von der Konkurrenz nur schwer imitieren und sie bauen langfristig einen markanten kunden- und personenbezogenen Vorsprung auf.

Das rnu-Kundenbindungsmodell ist kein isoliertes Instrument und geht über das herkömmliche After-Sales-Marketing weit hinaus. Unser Modell wird in die gesamte kundenorientierte Unternehmensstrategie integriert und berücksichtigt besonders die vorhandenen Personalpotenziale auf allen Ebenen.

”In jeder Krise steckt auch eine Chance! Nur welche?“

Unternehmenskrisen kündigen sich so gut wie immer früh an. Sie zu erkennen und zu analysieren ist wichtig. Ob Strategie-, Ertrags- oder Liquiditätskrise, je eher man dagegensteuert, desto weniger Unternehmenswert wird vernichtet.

Schon bei ersten Krisenzeichen müssen alle verfügbaren Ressourcen in die richtige Richtung gelenkt werden. Oft entsteht in der Krise sogar eine neue Kultur, und positive Kreativität wird freigesetzt. Hierin liegt eine große Chance, sofern sie genutzt wird. Gleichzeitig kommt es aber häufig zu einer Orientierungslosigkeit, und das Unternehmen wälzt die Vergangenheit hin und her, statt die Probleme zu lösen.

Wir helfen Ihnen, Unternehmenskrisen rechtzeitig zu erkennen und die Situation richtig zu bewerten. Hierfür haben wir das erforderliche Spezialistenwissen und die Erfahrung aus vielen ähnlichen Fragestellungen. Dabei behalten wir einen klaren Kopf, identifizieren die Chancen und die Potenziale und weisen Ihnen den Weg aus der Krise. Wir entwickeln mit Ihnen die erforderlichen Maßnahmen und helfen Ihnen, nach innen und außen Vertrauen und Zuversicht zu schaffen.



Printed on: ZANDERS ikono silk 200g/m²

