

Referenzen

Letzte Aktualisierung Montag, 12. März 2007

Mit einer Auswahl der von uns durchgeführten Projekte möchten wir Ihnen einen Eindruck unserer Leistungen vermitteln.

BrancheAufgabeLösungsansatzErgebnisHandelOptimierung von Geschäftsprozessen

Analyse der etablierten Prozesse

Feststellung der Defizite

Dokumentation der optimierten Prozesse

Vermittlung der Veränderungen an die Mitarbeiter

Hands-on Begleitung der Umsetzung

Kosten pro Vorgang um 17% gesenkt

Fehlerrate um 22% gesenkt

Mitarbeiterzufriedenheit deutlich gesteigertInsolvenz -verwalterBewertung und Verwertung von IT-Assets einer Großhandels-gesellschaft

Bestandsaufnahme und Dokumentation

Bestimmung geeigneter Absatzmärkte

Einholung von Kaufangeboten und Abwicklung mit dem Meistbietenden

eing geplante Entsorgungskosten vermieden

Erlöserwartung des Verwalters um Faktor 10 übertroffenSoftware

Ableitung von Produkten aus Projektgeschäften

Untersuchung der vorhandenen Lösungen

Bewertung der
Marktfähigkeit

Wettbewerbsanalyse

Empfehlung der Produktinhalte

Aufbau des Produktmanagements

Aufsetzen der Geschäftsprozesse

Entwicklung der Marketingstrategie

Umbau des Vertriebes

Produkte stellen die Hälfte des Deckungsbeitrags

Marktbekanntheit des Unternehmens erheblich gestiegen.

Projektgeschäft durch Kombination mit Produkten deutlich ausgebaut.Bauhaupt-gewerbeMarketingaufbau

Entwicklung CI- Positionierung im Wettbewerbsumfeld

Budgetplanungsvorgaben

Kommunikationsmittel beschaffen

positive Wahrnehmung der Veränderungen durch Kunden

Anstieg der Nachfrage

Auftragsbestand um 26% gegenüber Vorjahr gestiegen

Deckungsbeitrag der Einzelaufträge im Schnitt um 12% gesteigertSystemhausVertriebsaufbau

Recruiting / Personalauswahl

Vertriebsschulung

Vertriebssteuerung installieren

Gewinnung von etlichen Neukunden

Verbesserte Abschöpfung der Kundenbudgets

Abschluss von FolgeaufträgenSoftwareInsolvenzberatung

Bewertung der Assets

Entwicklung eines angepassten Geschäftsmodells

Investor suchen

Neugründung begleiten

Investor gefunden- Angemessenen Preis für Assets erzielt

Gründung einer neuen Gesellschaft

Mitarbeiter und Know-how erhalten

Nachhaltige Geschäftsentwicklung auf Basis des neuen Geschäftsmodells gesichertHandelEinführung eines neuen ERP Systems

Analyse der Anforderungen

Dokumentation und Optimierung der Geschäftsprozesse

Auswahlkriterien festlegen

Anbieter auswählen

Pflichtenheft erstellen

Implementierung begleiten

Mitarbeiter motivieren

Verfügbarkeit deutlich gesteigert

Controlling bis auf Artikelebene möglich

Geschäftsleitung hat bessere Übersicht

Anwendungsakzeptanz der Mitarbeiter gegenüber Altsystem verbessertHandelsvertretungNeuaufbau

Geschäftsmodell entwickeln

Businessplan erstellen

Bankgespräch vorbereiten

Produktportfolio zusammenstellen

HV-Verträge verhandeln
und Abschließen

Marketingaufbau

Vertriebscoaching

Finanzierung gesichert

marktfähiges Produktportfolio verfügbar

Direktmarketing durch moderne Werkzeuge mit geringsten Kosten möglich

hohe Vertriebsmotivation

Kundenbestand aufgebaut und weiter wachsend
Metall-
industrie
Geschäfts-
ausweitung

Produktideen abfordern

Produktideen analysieren

Marktchancen feststellen

Absatzkanäle bestimmen

Marketing anpassen

Vertrieb anpassen

Logistik anpassen

höhere Maschinenauslastung

breitere Produkt und Kundenbasis

Abhängigkeit von Einzelmärkten verringert

Umsatzsteigerung

Gewinnsteigerung