

**DIE GANZHEITLICHE BETRACHTUNG
DER UNTERNEHMENSSITUATION
IST DER WESENTLICHE ANSATZ
UNSERER
BERATUNGSLEISTUNG**



UNSER SELBSTVERSTÄNDNIS

Ziel und oberste Priorität unserer Beratungsleistung ist, unseren Klienten zu mehr Erfolg zu verhelfen und den permanenten Verbesserungsprozess im Unternehmen zu moderieren.

Dabei betrachten wir immer das gesamte Umfeld des Unternehmens und konzentrieren uns auf die Ursachen für Erfolge oder auch Misserfolge.

Mit der Unternehmensführung und dem Team des Klienten erarbeiten wir die entsprechenden Strategien und Konzepte, begleiten aber auch die Umsetzung im Unternehmen.

Startpunkt aller Aktivitäten bildet die Analyse der IST - Situation. Dabei gehen wir Engpass- konzentriert vor, um einerseits die Ursachen für Erfolg oder Misserfolg zu finden, und um andererseits jenen Engpass herauszufiltern, der das Unternehmen an der positiven Entwicklung hindert.

Auf Basis der Stärken / Schwächen Analyse, der Marktchancen und Risiken sowie dem Wettbewerbsumfeld entsteht gemeinsam mit dem Unternehmensteam die qualitative und quantitative Zielplanung.

Selbstverständlich ist, dass wir in der Moderation bisherige Vorgangsweisen in Frage stellen, damit

Unternehmensführung und Team alle Möglichkeiten der Erfolgsoptimierung beurteilen können.

Aus Zielplanung, Analyse der IST - Situation, Stärken Schwächen Analyse, Markt Chancen und Risiken, sowie dem Wettbewerbsumfeld entstehen letztendlich gemeinsam Maßnahmenpläne, um die neu formulierte Zielplanung im vereinbartem Zeitraum auch zu erreichen.

Die Umsetzung der erarbeiteten Maßnahmenpläne wird von uns moderiert und im Unternehmen begleitet, damit die vereinbarten Ziele auch erreicht werden. Die Integration aller Beteiligten in den Entscheidungsprozess ist uns dabei besonders wichtig. Die Praxiserfahrung zeigt nämlich immer wieder, dass auch die besten Konzepte bei der internen Umsetzung oft scheitern, da das operative Tagesgeschäft die strategischen Ziele oft verdrängt.

Durch die externe Moderation und das begleitende Controlling in der Umsetzungsphase wird dem Team die Umsetzung der Maßnahmenpläne stark erleichtert, da vereinbarte Checkpoints auch eingehalten werden.

UNSER LEISTUNGSANGEBOT

Innovation und Produktentwicklung

Der zukünftige Bedarf des Marktes und die Nutzenerwartung der geplanten Käufer - Zielgruppe steht im Vordergrund des Innovationsprojektes. Wichtig für den zukünftigen Markterfolg ist der eindeutige Mehrnutzen gegenüber dem Wettbewerb in einigen Punkten des zukünftigen Käuferbedarfs.

Deshalb entsteht bei unseren Innovationsprojekten zuerst die Marketingstrategie in allen Ausprägungen, bevor die eigentliche Produktentwicklung startet.

Abgeleitet aus der Marketingstrategie entsteht das Pflichtenheft für die neue Leistung,

wobei natürlich vorhandene Ressourcen und bisherige Erfahrungen entsprechend berücksichtigt werden

Die eigentliche Produktentwicklung startet somit erst, nachdem Zielgruppen, Marktsegmente, erwarteter Bedarf und zu erzielender Nutzen definiert sind.



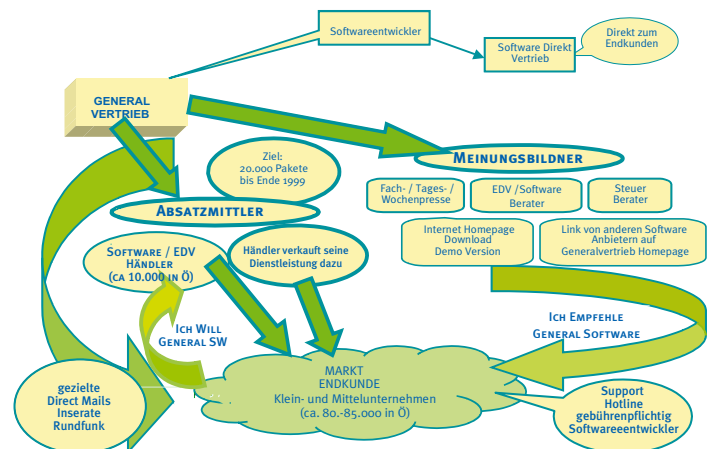
Marketingstrategien

Die Entwicklung von Strategien zur Positionierung neuer oder bestehender Produkte bzw. Leistungen erfolgt ebenso unter der ganzheitlichen Betrachtung des Gesamtsystems. Auch dabei gehen wir wieder Engpass - konzentriert vor und suchen uns möglichst Nischen im Wettbewerbsumfeld, um mit möglichst geringem Aufwand Marktpositionen besetzen zu können.

In der Kommunikationsstrategie versuchen wir sowohl den Endkunden als auch die Meinungsbildner zu erreichen, damit beide in einer

Art „Zangenwirkung“ den Absatzmittler für den Kauf des Produkts / der Leistung beeinflussen.

Selbstverständlich ist, dass wir gemeinsam mit dem Klienten Chancen und Risiken der einzuschlagenden Strategie sorgfältig abwägen und damit die Zielerreichung maximieren.



UNSER LEISTUNGSANGEBOT

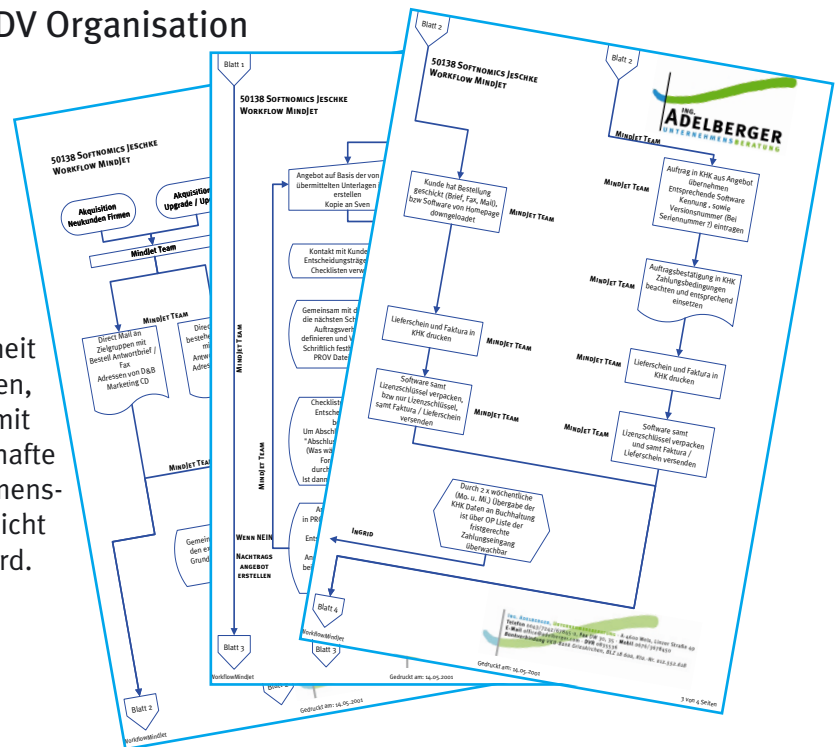
Organisation und Workflow inkl. EDV Organisation

Optimierte Abläufe und damit der richtige Workflow helfen Effizienz, Kundenzufriedenheit und damit Ertrag zu steigern.

In der Analysephase ermitteln wir dabei Störquellen und sogenannte „Zeitfresser“, um dann mit dem Team gemeinsam anhand der Geschäftsprozesse optimierte Abläufe und Handlungsweisen zu erstellen.

Checklisten für die verschiedenen Aufgaben, klare Definition von Verantwortung und Kompetenz sowie die Motivation der Teams zu unternehmerischem Denken ergeben dann einen sinnvollen Workflow.

Dabei ist es uns wichtig, eine möglichst hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen, da nur damit der dauerhafte Unternehmenserfolg erreicht werden wird.



Restrukturierung / Sanierung / Strategische Neuausrichtung

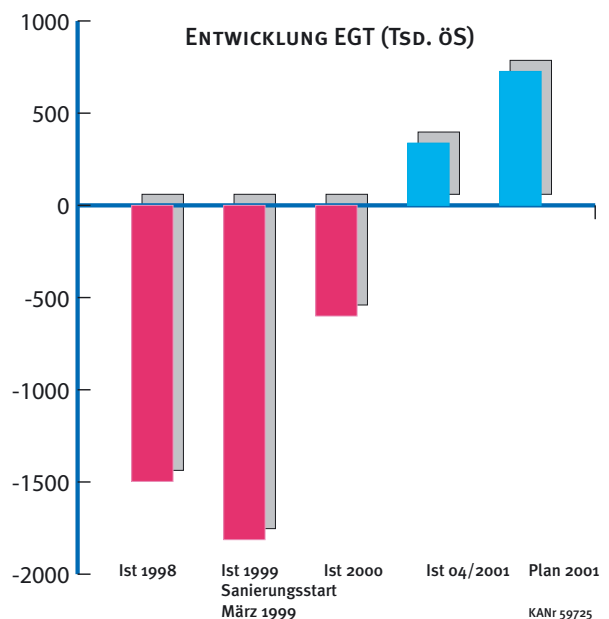
Analyse der IST Situation, das Herausfinden der Ursachen für die schwierige Unternehmenssituation und das Stärken / Schwächen Profil des Unternehmens stehen im Mittelpunkt der Restrukturierung.

Aus Marktchancen und Einschätzung der Veränderungsbereitschaft der Unternehmensführung entsteht das Restrukturierungskonzept.

Denn in vielen Fällen sind Fehleinschätzungen der Führung und daraus abgeleitete Aktivitäten Ursache für die unzureichenden Unternehmensergebnisse.

Somit muss also die Veränderungsbereitschaft auch bei

der Führung gegeben sein, damit Restrukturierung erfolgreich sein kann. Selbstverständlich ist, dass wir den Veränderungsprozess entsprechend begleiten und unterstützen sowie durch Checkpoints und laufende Soll / Ist Vergleiche den Fortschritt der Restrukturierung messen und gegebenenfalls Korrekturen am Strategiekonzept vornehmen.



UNSER LEISTUNGSANGEBOT

Software Pakete

InfoSign® speichert Produkt- und Leistungsinformationen für Kataloge, Dokumentationen, Preislisten usw. in einer relationalen Datenbank. Daten und Seitenlayout sind dabei voneinander unabhängig hinterlegt.

Damit entfällt der aufwändige Weg über die Grafik, denn die fachkundigen Mitarbeiter erfassen und werten die Informationen direkt in InfoSign® und geben einen PDF File an die Druckerei weiter. Unterschiedliche Preislisten für die Artikeldaten in beliebigen Währungen sind ebenso möglich wie der Einsatz von Textbausteinen.

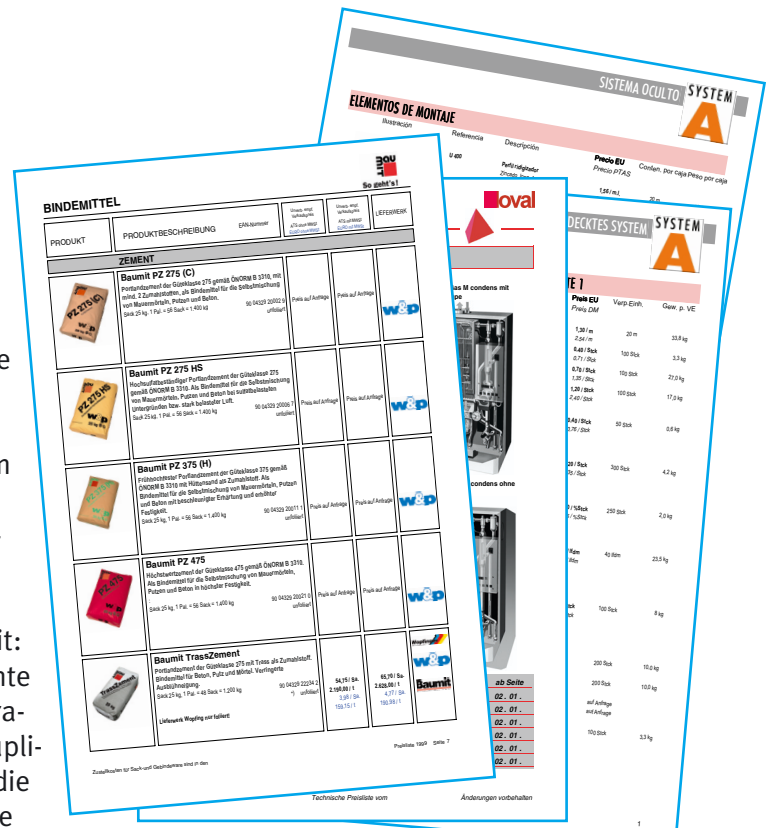
Bilder, sowie Word und Excel

Files können natürlich eingefügt werden, wobei InfoSign® für die Ausgabe immer auf die Originaldaten am Server zugreift. Besonders interessant ist die Funktion der Mehrsprachigkeit: Einmal Dokumente in der Stammsprache angelegt, dupliziert InfoSign® die Struktur auf eine beliebige Fremdsprache.

InfoTime® verwaltet Arbeitszeiten und ordnet diese Kunden und oder Aufträgen zu. Ebenso können den Aufträgen zugekaufte Fremdleistungen zugeordnet werden, sodass für ein konkretes Projekt die komplette IST Kosten Situation (Grenzkosten und Selbstkosten) online oder als Report verfügbar ist. Wurde auch das Angebot in InfoTime kalkuliert wird ein kompletter Soll / Ist Vergleich ausgegeben. Mitarbeiter können unterschiedlichen Kostengruppen zugeordnet werden, sodass Kostentransparenz über alle Projekte entsteht.

Auch die Stundenabrechnung von Leistungen ist möglich.

Preislisten, die dem Kunden zugeordnet werden und Verkaufspreisgruppen für Mitarbeiter erlauben individuelle Verrechnungssätze für die verschiedenen Leistungen. Die Darstellung der Zahlen erfolgt natürlich in beliebigen Währungen.



EINIGE AUSGEFÜHRTE PROJEKTE

Odörfer Haustechnik Gesellschaft m.b.H., AT-8051 Graz

InfoSign® für ca. 2.500 Seiten Großhandelskataloge



HIKI-Versand GesmbH, AT-4210 Gallneukirchen

InfoSign® für Versandhandels Katalog in QuarkXPress, grafischer Internet Katalog, verknüpft mit MS Dynamics AX (Axapta) Webshop



AUSTROFLAMM GmbH, AT-4631 Krenglbach

InfoSign® für Preislistenstellung in mehreren Sprachen, Stücklisten und Variantenkalkulation für alle Produkte, Rückgabe an Famac ERP auf Oracle



GEA Klimatechnik GmbH, AT-4673 Gaspoltshofen

InfoSign® für Katalog und Preislistenstellung Marktstudie Schweizer Luftheizermarkt



XOLAR Öko - Haustechnik GmbH., AT-4560 Kirchdorf

InfoSign® für Katalogerstellung und als Angebots Configurator für Solar und Pellets Heizungsanlagen



AGRE KOMPRESSOREN Ges. m.b.H., AT-4451 Garsten-St. Ulrich

Infosign® Angebots Configurator für Druckluft und Kompressoranlagen



Knauf AMF GmbH & Co. KG, DE-94481 Grafenau

Katalogdesign mit InfoSign® für Preislisten in verschiedenen Sprachen und Währungen



Emporia Telecom GesmbH & CoKG, AT-4020 Linz

Vermarktungsstrategie, Organisations- und Personalentwicklung



Haidlmair Ges.m.b.H. Werkzeugbau, AT-4542 Nußbach

Innovations- und Produktentwicklungs-Projekt



Hoval GmbH, AT-4614 Marchtrenk

Datenbank gestütztes Katalogdesign mit InfoSign®, Marketing Projekte



Mitsubishi Electric Europe B.V., DE-40880 Ratingen

Marktstudien und Vermarktungsstrategien



MKW Kunststofftechnik GmbH, Sparte Sanitär, AT-4675 Weibern

Innovationsprojekte, Vermarktungsstrategien, Strategisches Marketing



Softnomics, Jeschke GmbH & Co KEG, AT-4020 Linz

InfoTime für Zeitanalyse und Projektabrechnung, Organisation, Workflow und EDV Organisation



Wopfinger Baustoffindustrie (BauMit), AT- 2754 Waldegg

Datenbank gestütztes Katalogdesign InfoSign®



Gmundner Metallwerkstätte GmbH., AT-4810 Gmunden

Marketingstrategie, Betriebs- und EDV-Organisation, InfoSign® für Druck bebildeter Produktionsaufträge

