



Inhalt:

Strategieimplementierung

Erfolgreiche Strategien umsetzen in den Wachstumsmärkten

- Osteuropa,
- Indien
- China

Unternehmensstrategien optimal umsetzen

Mit der zunehmenden Globalisierung, Vernetzung der Märkte entsteht größerer Wettbewerb zwischen den Unternehmen und somit meistens die Notwendigkeit durch kontinuierliche Weiterentwicklung der Firma sich dem Wettbewerbsumfeld anzupassen, um nicht aus dem Markt verdrängt zu werden. Grundsätzliche Fragen werden gestellt:

- Mit welchen Produkten oder Dienstleistungen ist längerfristig der Unternehmensfortbestand zu sichern?
- In welchen Märkten und bei welchen Kunden können die Firmenprodukte lukrativ verkauft werden?
- Wie sollen die Märkte erschlossen werden?
- Gibt es Besonderheiten zu beachten, Hürden oder mögliche Probleme?
- Welche Allianzen oder Kontakte sind nutzbringend?
- Welche Unternehmensressourcen werden benötigt?

Hier greift die Strategiearbeit. Kein Unternehmen kann ohne eine Vorstellung von der Zukunft dauerhaft erfolgreich sein.

Kontakte & Leistungsangebot

Eugen Sonneck

Kaufmännische Unternehmensführung:

- Strategie
- Controlling
- Finanzen
- Rechnungswesen
- Vertrieb

Die Sonneck Unternehmensberatung unterstützt mittelständische Unternehmen bei betriebswirtschaftlichen Problemstellungen durch kompetentes Interim-Management.

Wir bringen zusätzliches Know-how ins Unternehmen und begleiten unsere Mandanten praxisorientiert, komplex und impulsgebend, damit sie ihre Ziele messbar, wirkungsvoll erreichen.

Unser Netzwerk bündelt Kompetenzen zum Nutzen & Erfolg unserer Kunden.

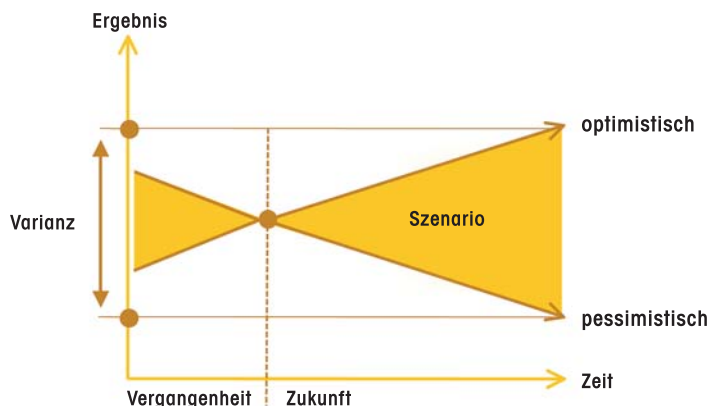
Ihr Ansprechpartner



Eugen Sonneck
Geschäftsführung

Unser Experten-Team:

- besteht aus hochqualifizierten, praxiserfahrenen Beratern (wir haben schon viele Unternehmen effektiv unterstützt)
- verfügt über langjährige Erfahrungen in der Strategieberatung
- ist arbeits-, ziel- und leistungsorientiert
- gibt einen branchenspezifischen neutralen Blick für die optimale Strategieauswahl
- bringt zusätzliches Strategieumsetzungs-Know-how in Ihr Unternehmen
- kann flexibel und schnell eingesetzt werden
- ermöglicht Ihnen kurz- und mittelfristigen Mehrwert



Der Blick in die Zukunft hängt in der Regel von vielen Variablen ab, wie Marktentwicklung, Wettbewerbsverhalten, gesetzlichen Bestimmungen und vieles mehr. Über die Bewertung der Einflussgrößen erhalten Sie einen Überblick über die mögliche Ergebnisentwicklung innerhalb der definierten Rahmenbedingungen. Sprechen Sie mit uns über Ihre Zukunftsvorstellung. Wir sind überzeugt, hier einen wichtigen Beitrag leisten zu können, mit Ihnen mehrere Unternehmensszenarien zu entwickeln und im Anschluss zu bewerten.

Strategie: Was ist Ihr Nutzen?

- Die Charakteristika der Märkte Chinas, Indiens und Osteuropas kennenlernen.
- Das Wettbewerbsumfeld in den Märkten besser einschätzen und die Marktattraktivität verlässlich beurteilen.
- In den gewählten Märkten die Eintrittsbarrieren und -risiken besser bewerten.
- Das optimale Markt- und Umfeldszenario für das Unternehmen herausfinden.
- Bei der Geschäftstätigkeit die kulturellen Besonderheiten optimal nutzen.
- Die relevanten Standortfaktoren für den geeigneten Produktionsstandort auswählen.
- Eine Produktionsgesellschaft oder Firma im Zielmarkt erfolgreich gründen.
- Die Unternehmensressourcen verbessert im Wettbewerb einsetzen.
- Beim Aufbau von vorteilhaften Kundenbeziehungen unterstützen.
- Ein aussagefähiges strategisches Controlling aus- und aufbauen.

Leistungsüberblick

1. Durchführung einer Analyse vom Markt, Kunden, Wettbewerb
2. Erstellung eines Stärken-Schwächen- und Chancen-Risikoprofils
3. Definition vom Leitbild, Mission und Vision
4. Ermittlung und Festlegung der Kernkompetenzen
5. Entwicklung der Strategie passend zum Unternehmen
6. Durchführung einer Zielpositionierung im Markt
7. Festlegung des strategischen Programms
8. Ableitung von operativen Maßnahmen
9. Ermittlung von Standortfaktoren passend zur Strategie
 - Infrastruktur
 - o Verkehrsanbindung
 - o Transportkosten, Transportarten
 - o Energiepreise und Energieversorgung
 - o Kommunikationsnetz
 - o Abfallbeseitigung
 - gesetzliche und geschäftliche Rahmenbedingungen
 - o staatliche Förderung (Subventionen)
 - o Höhe der Steuern und Abgaben
 - o Einfuhrzölle
 - o Transaktionskosten
 - o Grundstückspreise/Mietkosten
 - o Zugang zum Kapitalmarkt
 - Nähe und Zugang zu Produktionsfaktormärkten
 - o Verfügbarkeit von Rohstoffen
 - o Personalkosten und Personalverfügbarkeit
 - o Grundstückssuche und Erschließung
 - Nähe, Größe und Zugang zum Absatzmarkt
 - o Markttransparenz
 - o Markteintrittsbarrieren
 - Auf- und Ausbau von strategischem Controlling

und vieles mehr.

8 Schritte zum Erfolg

Der Projektablauf erfolgt in 8 Schritten:

1. IST-Analyse der Ausgangssituation
2. Entwicklung von strategischen Szenarien mit der Chancen- und Risikobewertung
3. Empfehlung einer strategischen Stoßrichtung
4. Entwicklung eines möglichen Zukunftsbilds für das Unternehmen
5. Erstellung eines strategischen Maßnahmenplans mit zeitlichem Ablaufplan
6. Ausrichtung von Strukturen und Prozessen
7. Steuerungs- und Controllingsysteme
8. Verankerung des strategischen Managementprozesses

Wesentliche Strategieformen:

- **Wettbewerbsstrategien**
 - Kostenführerstrategie
 - Differenzierungsstrategie
 - Konzentrationsstrategie
- **Marktfeldstrategien**
 - Marktdurchdringungsstrategie
 - Marktentwicklungsstrategie
 - Produktentwicklungsstrategie
- **Kundennutzenstrategie**
 - Operative Führerschaft
 - Produktführerschaft
 - Kundenpartnerschaft

Die Auswahl der richtigen Strategie ist die Voraussetzung für dauerhaften Unternehmenserfolg.

Dieser Brief erreichte uns:

Polytec Composites Germany, Herr Klingenstein (CFO): ... die ersten sehr positiven Erfahrungen sammelten wir mit Eugen Sonneck im Bereich strategischen Controllings. Aufgrund unserer Internationalisierung überzeugte uns sein Know-how bezüglich der Weiterentwicklung unserer Unternehmensstrategie. Mit professioneller Projektarbeit und konsequenter Unterstützung konnten wir unsere Strategie schneller umsetzen ...

Weitere Informationen anfordern unter Eugen Sonneck

Wurms Bichl 1a
D-87471 Durach
fon +49(0)831 56 56 - 975
fax +49(0)831 51 210 - 614
esonneck@eugen-sonneck.de
www.eugen-sonneck.de