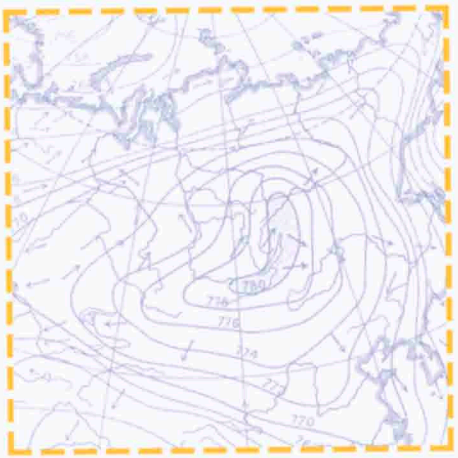
DAS KURSBUCH



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

BERATER - LOTSE, KAPITÄN ODER MATROSE?

Berater von Dr. Wieselhuber & Partner sind Lotsen, die ein Unternehmen in verschiedenen Situationen mit ihren Erfahrungen und Kenntnissen hilfreich unterstützen. Wir legen gemeinsam mit unserem Auftraggeber den Kurs fest und wirken mit, daß dieser Erfolgskurs auch sicher und konsequent eingehalten wird. Wir beherrschen die Methoden der Unternehmensführung und setzen sie problemadäquat ein.

Beim Beraten sind wir als »Unternehmenslotse« primär Dienstleister, wir ersetzen nicht den Kapitän. Noch sind wir Erfüllungsgehilfen, Leichtmatrosen für das Management. Unsere Professionalität, Unabhängigkeit und Objektivität machen uns zu wertvollen Ratgebern bei verschiedenen Aufgabenstellungen bzw. in unterschiedlichen Entwicklungsstadien des Unternehmens.

Nicht zuletzt sind wir mit unserer Beratungsarbeit deshalb so erfolgreich, weil wir selbst gute Unternehmer sind und unseren Kunden durch unternehmerische Denk- und Handlungsweise einen hohen, meßbaren Nutzen bieten. Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen.

WEGWEISER DURCH BEWEGTE MÄRKTE

8 STÜRMISCHE ZEITEN
Aktives und konsequentes Handeln mit einem schlagkräftigen Team ist Vorraussetzung, um sich im Auf und Ab der Märkte erfolgreich zu behaupten.

12 DIE CREW
Intensives Zuhören, analytischer Durchblick und Gefühl für die Entwicklung der Märkte sind die Grundlagen erfahrener Beratung.

22 AUSBLICK UND STRATEGIE
Eine überlegene Wettbewerbsperspektive durch einen klaren Blick ergibt den individuellen Erfolgskurs.

26 DIE UMSETZUNGSTAKTIK
Nur wer seinen Kurs konsequent verfolgt, kommt zum gewünschten Ergebnis.

30 KREATIVITÄT
Die unternehmerische Gestaltung der Zukunft erfordert ein freies und weites Denken sowie ungewohnte und überraschende Handlungsweisen.

34 THE WINNING TEAM
Gemeinsam erfolgreich von Anfang an.

STÜRMISCHE ZEITEN

Die Wetterlage können Sie nicht verändern...

...aber Sie wählen Crew, Strategie und Methoden.

DIE GROSSE HERAUSFORDERUNG

MEER, WIND UND WELLEN

ES GIBT DINGE, DIE MUSS MAN AKZEPTIEREN Jedes Unternehmen ist äußeren Faktoren ausgesetzt, die schwer zu beeinflussen sind. Internationale Märkte, anspruchsvollere Kunden, höhere Transparenz durch die Informations- und Kommunikationstechnologie u. v. m. kennzeichnen das Umfeld. Geschwindigkeit und Komplexität nehmen zu. Instabilität und Turbulenzen sind Normalzustand.

DAS AUF UND AB DER MÄRKTE Die Marktzyklen verkürzen sich. Hohe Marktsättigung führt zu weiterer Segmentierung. Der Ersatzbedarf dominiert. Märkte müssen gemacht werden - Anpassung sichert zwar das Überleben, aber nicht den Erfolg.

DIE WÜNSCHE DER MITARBEITER Steigende Qualifizierung muß einhergehen mit zunehmender Motivation und Leistungsfähigkeit. Gute Mitarbeiter bleiben nur bei dem Unternehmen, das leistungsgerecht bezahlt, interessante Aufgaben stellt und aussichtsreiche Perspektiven bietet. Unternehmen brauchen eine positive Strahlkraft nach innen und außen, um so für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter attraktiv zu bleiben und die Besten der Besten zu bekommen.

DAS GEWINNSTREBEN DER KAPITALGEBER Gewinn ist Ziel, Folge und Voraussetzung wirtschaftlichen Handelns. Gewinn- und Renditeoptimierung bedeuten dabei, mit dem Erreichten die Zukunft des Unternehmens zu sichern und auszubauen. Finanz- und Kapitalkraft entscheiden mehr denn je über die Machbarkeit von Zielen und Strategien.

DIE RICHTIGE WAHL DER MITTEL

UND ES GIBT DINGE, DIE MUSS MAN IN DIE HAND NEHMEN Gelegenheiten und Bedrohungen der Märkte, Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens erfordern vorausschauendes, aktives und konsequentes Handeln. Gewinner sind wacher und innovativer, schneller, flexibler und konsequenter.

> EINE SCHLAGKRÄFTIGE CREW Erfolgreiche Unternehmen verfügen über besser qualifizierte und motiviertere Mitarbeiter als der Wettbewerb. Komplexere Aufgaben und hohe Veränderungsdynamik erfordern ein schlagkräftiges Team - Unternehmensführung ist Mannschaftssport. Einzelkämpfer haben wenig Chancen. Aber auch eine Crew braucht Führung, um effektiv zu sein.

> EINE STARKE STRATEGIE Nur wer klare Ziele und eine markt- und unternehmensspezifische Strategie hat, wird seine Potentiale und Ressourcen wirksam zum Auf- und Ausbau von Wettbewerbsvorteilen einsetzen können.

> WIRKSAME METHODEN Der Einsatz moderner Instrumente ist unverzichtbar für eine zielorientierte Unternehmenssteuerung. Methoden sind jedoch nur Mittel zum Zweck. Ihre Wirkung hängt vom aufgaben- und problemspezifischen Einsatz und von der Nutzung durch die Anwender ab.

DIE CREW

Dr. Wieselhuber & Partner...

...qualifizierte, engagierte und erfahrene Berater.

ERFAHRUNG UND INTUITION

MENSCHLICHE QUALITÄTEN

GUT ZUHÖREN Damit wir Sie richtig kennenlernen, setzen wir uns mit Ihnen zusammen und hören zuerst einmal *Ihnen* aufmerksam und gut zu. Schließlich kennen Sie und Ihre Mitarbeiter Ihr Unternehmen und Ihr Marktgeschehen am besten. Aktives Zuhören heißt für uns: Mitdenken und mitfühlen.

GENAU HINSEHEN Der analytische Blick, ganzheitliches Erfassen sind die Grundlagen unserer Arbeitsweise. Ist die Aufgabenstellung richtig erkannt und das Problemfeld erst einmal fokussiert, ist das schon ein großer Schritt zur Lösung. Was macht Erfolg oder Mißerfolg aus, wo liegen Verlustquellen und unausgeschöpfte Potentiale?

EIN GEFÜHL ENTWICKELN Märkte und Unternehmen werden immer auch durch Emotionen bestimmt. Neben fundiertem Fachwissen ist es gut, die Nase im Wind zu haben, Strömungen von außen und innerhalb des Unternehmens wahrzunehmen. Hohes Einfühlungsvermögen in der Zusammenarbeit fördert die unternehmensindividuelle Lösung.

IN DIE HAND NEHMEN Tatkraft und beherztes Anpacken sind der Auftakt zu einer schnellen Realisation. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Lösungsansätze und setzen diese mit den richtigen Schritten und ohne Verzögerung in die Tat um. Denn nur realisierte Konzepte sind wirklich gute Konzepte.

WISSEN, INTELLIGENZ UND CHARAKTER

AUSBILDUNG & INTELLIGENZ Die Beherrschung der Theorie ist eine gute Grundlage für eine erfolgreiche Praxis. Unsere Berater verfügen über ein abgeschlossenes Hochschulstudium unterschiedlicher Fachdisziplinen, vorrangig auf dem Gebiet der Wirtschafts- und/oder Ingenieurwissenschaften. Hohe analytische und konzeptionelle Intelligenz kennzeichnen das intellektuelle Potential unserer Mitarbeiter.

KOMPETENZ & ERFAHRUNG Kompetenz erwirbt man durch Umsetzen. An erster Stelle steht die Situationskompetenz, d. h. die Fähigkeit, Situationen schnell und als Ganzes erfassen zu können. Wichtig dabei ist, mit verschiedenen Markt- und Unternehmenssituationen vertraut zu sein. Das Wissen über Branchen, Funktionen und Methoden kundenspezifisch auf die Aufgabe anzuwenden charakterisiert eine profilierte und erfahrene Beratung.

AUFTRITT & ENGAGEMENT Wir mögen und akzeptieren Menschen mit ihren Schwächen und Stärken. Ehrlichkeit, Offenheit, Fleiß, Objektivität und Wille sowie Kraft helfen, Probleme zu lösen und machen uns zu echten Partnern für unsere Kunden. Und als echte Partner wollen wir nicht überreden, sondern überzeugen und mit Engagement bei der Sache sein!

IN VIELEN GEWÄSSERN ZUHAUSE

Die Marktmechanik und die Erfolgsfaktoren sind in den einzelnen Wirtschaftszweigen und auch in den dazugehörigen Branchen oft sehr unterschiedlich. Es gibt keine Erfolgsrezepte, die in allen Branchen Gültigkeit haben. Es gibt interessante Benchmarks, Analogien und Innovationsanstöße aus anderen Branchen. Durch unsere umfassende und langjährige Branchenexpertise bieten wir ein großes Erfahrungs- und Transferpotential für unsere Kunden.

> **INDUSTRIEGÜTER** Maschinen- und Anlagenbau, Werkzeuge, Feinmechanik, Optik, Sensorik, Elektronik, Werkstoffe, Oberflächen, Verpackung, Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik, Elektrotechnik, Energie (Photovoltaik, Windkraft), Telekommunikation

> **AUTOMOTIVE** Automotive-Dienstleister, Zulieferer, OEM, Automotive-Handel

> **BAU** Sanitär, Heizung, Klima, Technische Gebäudeausrüstung

> **CHEMIE & KUNSTSTOFFE** Bauchemie, Baustoffe, Chemie, Spezialchemie, Kunststoffe

> **KONSUMGÜTER** Nahrungs- und Genussmittel / Getränke, Kosmetik und Körperpflege, Papier-, Büro- und Schreibwaren, Elektrogeräte, Möbel und Interior Products, Sport und Freizeit, Textil und Bekleidung

> **HANDEL & DIENSTLEISTUNG** Verbundgruppen, Einkaufskooperationen und Genossenschaften, Franchisesysteme, Großhandel, Einzelhandel, Logistik, Personaldienstleister, Verlage, Medien, Software

> **HEALTH CARE & PHARMA** Akut-Kliniken, Reha-Kliniken, Pflegeeinrichtungen, Krankenkassen, Medizinische Gebrauchsmittel, Pharma, HK-Verbände

IN VIELEN UNTERNEHMEN ERFAHREN

Unternehmen und Institutionen sind von Menschen geschaffene Gebilde, die sich durch spezifische Kulturen, Wertmaßstäbe, Organisationsformen, Tätigkeitsfelder, Mitarbeiterstrukturen, Wettbewerbspositionen, Rechtsformen, Ressourcen etc. kennzeichnen lassen. Sie unterscheiden sich in erheblichem Maße voneinander und erfordern eine sehr unternehmensindividuelle Vorgehensweise und Beratung.

Dr. Wieselhuber & Partner betreut Unternehmen ganz unterschiedlicher Ausprägung bei verschiedenen Aufgabenstellungen und beherrscht sowohl die spezifischen Anforderungen an die Beratung von Familienunternehmen als auch von Konzernen. Zum Kundenkreis gehören namhafte, führende Familienunternehmen sowie international tätige Konzerne mit deren Sparten und Tochtergesellschaften.

> FAMILIENUNTERNEHMEN
> KONZERNE UND DEREN SPARTEN/TOCHTERGESELLSCHAFTEN
> BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN

UNSERE BERATUNGSGRUPPE

DR. WIESELHUBER & PARTNER GMBH UNTERNEHMENSBERATUNG gehört zu den führenden, unabhängigen deutschen Top-Management-Beratungen und konzentriert sich auf die Lösung strategischer und operativer Aufgabenstellungen.

Die **STRUKTURORGANISATION** von Dr. Wieselhuber & Partner stellt eine Matrix aus Branchenspezialisten und Funktionsexperten dar.

> Die in der Führungs-Organisation verankerten **BRANCHENKOMPETENZEN** sind Industriegüter, Automotive, Bau, Chemie & Kunststoffe, Konsumgüter, Handel & Dienstleistung sowie Health Care & Pharma.

> Als branchenübergreifende **FUNKTIONSEXPERTEN** gibt es folgende Einheiten: Strategisches Management, Organisation & Führung, Innovationsmanagement, F&E-Management, Supply-Chain-Management, Marketing-Management, Vertriebsmanagement, Kosten- & Gewinn-Management, Restructuring und Finance

Internationalität ist dabei unser Projektalltag. Wir arbeiten weltweit. Von unseren deutschen Standorten aus waren wir in den vergangenen Jahren für unsere Kunden in mehr als 50 Ländern auf fünf Kontinenten unterwegs.

KOOPERATIONS-PARTNER

Dr. Wieselhuber & Partner verfolgt streng das Prinzip »Schuster bleib' bei deinem Leisten«, d.h. wir konzentrieren uns auf unsere eigene Kernkompetenz oder betreiben nur dann Entwicklung und Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes, wenn Fachkompetenz und unternehmerische Führung eines neuen Beratungsfeldes bei Dr. Wieselhuber & Partner gesichert sind.
Vor diesem Hintergrund ist es sinnvoll und konsequent, daß wir auf den nachfolgenden Gebieten mit erstklassigen und erfahrenen Spezialisten als Kooperationspartner zusammenarbeiten:

> PERSONALSUCHE/PERSONALBERATUNG
> RECHTSBERATUNG
> WIRTSCHAFTSPRÜFUNG UND STEUERBERATUNG
> MARKTFORSCHUNG
> WERBUNG & VERKAUFSFÖRDERUNG
> PRODUKT-DESIGN & CORPORATE IDENTITY
> PUBLIC RELATIONS
> MITARBEITER-TRAINING

UNSER ANGEBOT

Das Leistungsangebot von Dr. Wieselhuber & Partner orientiert sich an einer ganzheitlichen und unternehmensindividuellen Problemlösung.

STRATEGISCHES MANAGEMENT Unternehmensstrategie, Geschäftsfeldstrategie, Wettbewerbsstrategie, Funktionalstrategie, Wachstumsstrategie, Branchentransformation, Strategische Allianzen, Geschäftsmodellgestaltung, Strategie-Implementierung, Risiko-Management

ORGANISATION & FÜHRUNG Führungsorganisation, Führungs- & Steuerungssysteme, Gremien-Organisation, Internationale Unternehmensorganisation, Holding-Organisation, Unternehmensverfassung, Geschäftsprozessorganisation

INNOVATIONSMANAGEMENT Innovationsstrategie, Innovationsprozess, Innovationsmarketing, New-Business-Management

F&E-MANAGEMENT F&E- und Technologiestrategie, F&E-Portfolio-Management, F&E-Organisation und -Prozess, F&E-Steuerung und -Management, Markt- und kostenorientierte Produktentstehung

SUPPLY-CHAIN-MANAGEMENT Global Footprint Design, Standort- und Leistungsoptimierung, Supply-Chain-Optimierung, Logistik-Management, Einkaufsmanagement, Produktkostenoptimierung

UNSER ANGEBOT

Marketing-Management Marken-Management, Markt-/Branchen-/Regionalanalysen, Preisstrategie & Konditionengestaltung, Distributionsstrategie, Servicestrategie, Marketingplanung & -controlling, Marketing-Organisation, Marketing-Effizienz, Produkt-Management

Vertriebsmanagement Vertriebsstrategie, Vertriebsorganisation, Vertriebsprozesse, Internationaler Vertrieb, Key-Account-Management, Branchen-Management

Kosten- & Gewinn-Management Erlös-Management, Rohertragsmanagement, Strukturkostenoptimierung, Working-Capital-Management, Performance-Steuerung

Restructuring Fortführungsprognose nach IDW-Standard, Sanierungsstrategien und -konzepte, Rekonfiguration/Restrukturierung, Sanierungsmanagement inkl. CRO, Sanierungscontrolling, Liquiditätsmanagement

Finance Finanzierungsaudit, Finanzierungsstrategien und -konzepte, Rekapitalisierung der Passivseite, Financial & Commercial Due Diligence, M&A-Advisory, Prozessbegleitung

AUSBLICK UND STRATEGIE

Kurs festlegen.

Ziele definieren.

Position bestimmen.

ZIELE AM HORIZONT

EINBLICKE ERGEBEN NEUE PERSPEKTIVEN

ANALYSE - DER BLICK NACH INNEN UND AUSSEN Die professionelle und objektive Positionsbestimmung entscheidet über den Weg in die Zukunft. Eigeneinschätzung und Fremdbild - der Wettbewerbsvergleich und die Kundensicht - ergeben den Wert der eigenen Stärken und Schwächen.

POTENTIALE ENTDECKEN Warum wenden Sie 100% Kosten auf und schöpfen nur 80% der Potentiale aus? Wir identifizieren Unternehmensrisiken und erkennen Chancen und Potentiale. Wir bewerten diese auf ihre Realisierbarkeit und entwickeln Maßnahmen zu deren Erschließung.

ZIELE DEFINIEREN Ehrgeizige, aber machbare Ziele für Märkte, für das Unternehmen und seine Funktionen bündeln die Ressourcen und die mentale Kraft. Sie verhindern ein Verzetteln.

STRATEGISCH VORGEHEN Überlegenheit im Wettbewerb bedeutet, die strategischen Wettbewerbsvorteile ins Visier zu nehmen und zu belegen. Es gilt, strategische Freiheitsgrade und Optionen zu schaffen. Die richtige Zeitachse, das vertretbare Risiko, die Harmonisierung von Unternehmens-, Wettbewerbs- und Funktionsstrategie bestimmen einen erfolgreichen Strategie-Mix.

KONKRETE ZIELE VERFOLGEN

Strategien, Prozesse, Methoden & Systeme, Mitarbeitereinsatz, Organisationen, Technologien etc., sind Mittel zum Zweck. Sie müssen einen nachweisbaren Beitrag zu den folgenden drei übergeordneten Unternehmenszielen und Gestaltungsfeldern unserer Beratungsarbeit liefern. Zwischen diesen drei Zielsetzungen besteht eine hohe Abhängigkeit. Aus diesem Grunde ist eine ganzheitliche Gestaltung dieser Zielsetzungen notwendig.

> VERBESSERUNG DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT zielt auf eine optimale Kundenorientierung des Gesamt-Unternehmens und den Aufbau verteidigungsfähiger Wettbewerbsvorteile: Marktanteil, Distributionsgrad, Image, Bekanntheitsgrad etc.

> STEIGERUNG DER ERTRAGSKRAFT Eine hohe Wettbewerbsfähigkeit führt zu größerer Umsatzdynamik und -stabilität. Die Stückerlöse, Artikel-, Auftrags- und Kundendeckungsbeiträge liegen über dem Branchendurchschnitt. Aber nicht nur die Erlösebene dokumentiert die Ertragskraft, sondern auch Kostenhöhe und -struktur sowie die Organisationseffizienz zeigen den Wettbewerbsvorsprung. Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Ertrag, Rendite und Cashflow sind die Zielgrößen, die es zu verbessern gilt.

> ERHÖHUNG DES UNTERNEHMENSWERTES Die Verzinsung des eingesetzten Kapitals ist die zentrale Größe für die Kapitalgeber. Die Gestaltung von Vermögensstruktur und Kapitalbindung, die Ermittlung von Werttreibern und Wertvernichtern sind wichtige Gestaltungsfelder zur Realisierung anspruchsvoller Ziele.

DIE UMSETZUNGSTAKTIK

Die Umsetzung zählt.

Damit Analysen und Konzepte nicht nur Papier bleiben.

AUF INDIVIDUELLEM KURS
MOLOKAI
LANAI

INDIVIDUELL UND KUNDENNAH

DIE ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN IHNEN UND UNS Am Anfang steht ein vertrauliches, unverbindliches und kostenloses Erstgespräch, um mit Ihnen gemeinsam die Aufgabenstellung zu präzisieren, die Projektziele zu formulieren und die Vorgehensweise unternehmensspezifisch abzustimmen. Basierend auf diesen Informationen präsentieren wir Ihnen unser detailliertes Angebot. Die Zusammenarbeit ist so strukturiert, daß Projektfortschritt und -ergebnisse erkennbar und situationsspezifisch Korrekturen möglich sind.

DER INDIVIDUELLE KURS IST DER BESTE KURS Unternehmens- und Marktsituation bestimmen den Kurs. Strategische Herausforderungen verlangen nach strategischen Antworten. Kurzfristige operative Aufgaben erfordern kurzfristig wirksame Lösungen. Wir beraten problemorientiert und verkaufen Ihnen keine vorgefertigten Standardlösungen.

KUNDENNAH Unser Anspruch: Wir verstärken das Kundenteam. Wir arbeiten vor Ort, beim Kunden an der Lösung konkreter Aufgabenstellungen. Unser Arbeitsstil ist Minimierung der Koordinationskosten, keine Blockierung wertvoller Mitarbeiterkapazitäten durch Unternehmensberater, sondern Maximierung des Aktivitätenniveaus und des Realisierungsgrades vereinbarter Ziele und Maßnahmen.

PRODUKTIV IN DER UMSETZUNG

ÜBERZEUGUNG DER FÜHRUNGSKRÄFTE Hierarchische Aspekte und Machtstrukturen müssen von Anfang an als Umsetzungsverstärker oder -bremser berücksichtigt werden. Es ist wichtig, daß sich Führungskräfte einstimmen können und Schlüsselaufgaben übernehmen.

EINBINDUNG DER LEISTUNGSTRÄGER Die Aufgabe, die Problemlösung steht im Vordergrund. Dies bedeutet, daß Spezialisten und Führungskräfte - seien sie nun mehr Analytiker, Konzeptionisten oder Macher - im Projekt zielorientiert zusammenarbeiten. Die hierarchische Stellung des Einzelnen muß in den Hintergrund treten. Die Leistungspotentiale der Mitarbeiter müssen erschlossen werden.

KONKRETE MITARBEIT UND AKTIVE UNTERSTÜTZUNG Wir arbeiten sowohl als Coach, als Projektkoordinator, als Durchführungsverantwortliche oder als Interims-Manager in der Umsetzungsphase mit. Sie bestimmen über unseren Einsatz und unsere Mitwirkung. Unser Wissen, unsere Erfahrung und unsere Zeit stehen Ihnen zu variablen Kosten und problembezogen zur Verfügung.

MESSBARE FORTSCHRITTE Je konkreter die Vorgaben, desto größer die Entscheidungs- und Handlungszwänge. Termine, Leistungsziele, Budgets, Arbeitsschritte sind konkrete Steuerungs- und Erfolgsgrößen. Wir stellen uns diesem hohen Konkretisierungsgrad, denn nichts motiviert mehr - Sie und uns - als erfolgreich realisierte Ziele.

KREATIVITÄT

Kreativität ist ein wichtiger Impuls in der Beratung.
Manchmal muß man gewohnte Pfade verlassen,
um ganz neue Perspektiven zu gewinnen.

AUF NEUEN WEGEN

VORDENKEN UND NACHDENKEN

FREIHEIT IM DENKEN Überlegenheit beginnt beim Denken. Dies bedeutet, daß man sich und anderen die Chance einräumt, sich das »Undenkbare« vorzustellen und Bewährtes konstruktiv in Frage zu stellen. Damit werden kreative Freiräume für mögliche Quantensprünge geschaffen.

VON GEWOHNTEN DENKMUSTERN LOSLASSEN KÖNNEN Erfahrungen prägen Denk- und Verhaltensmuster. Aber Erfahrungen und bewährte Denkmuster verlieren bei strukturellen und schnellen Veränderungen an Wert. Persönliche Souveränität zeigt, wer gewohnte Denkmuster in Frage stellt und neuen Ansätzen eine faire Chance gibt.

DER UNVERSTELLTE BLICK VON AUSSEN Es ist wenig verwunderlich, daß das operative Geschäft und die starke Beschäftigung mit dem »Innenleben« des eigenen Unternehmens und der eigenen Branche die Innensicht verstärken und die Außenansicht schwächen. Wir kommen von außen auf Ihr Unternehmen zu! Uns präsentiert sich das Unternehmen als Ganzes, als Mitglied eines Marktes. Wir sehen Ihr Unternehmen nicht durch den »Filter« der Innensicht, sondern erweitern den Blickwinkel.

UNABHÄNGIG UND OBJEKTIV Wir wollen weder in Ihrem Unternehmen Karriere machen noch in ein gesichertes Beratungsdauerverhältnis einsteigen. Wir gehören keiner Bank und keinem Wirtschaftsprüfungsunternehmen. Wir sind Ihnen und uns gegenüber als Problemlöser verantwortlich. Wir sind unabhängig und objektiv zu Ihrem Nutzen.

UNKONVENTIONELLE LÖSUNGEN FINDEN

DEN EIGENEN WEG FINDEN Kunden- und Wettbewerbsorientierung sind wichtig. Sie dürfen jedoch nicht dazu führen, daß man nur das leistet, was der Kunde verlangt und sich sklavisch am führenden Wettbewerber orientiert. Unternehmenserfolge zeichnen sich dadurch aus, daß man Eigenständigkeit beweist, Bedarfe kreiert, neue Wettbewerbsspielregeln etabliert - einfach anders ist und auch so erfolgswirksam wahrgenommen und akzeptiert wird.

SCHÖPFERISCHE TÄTIGKEIT Am Anfang einer jeden Lösung oder eines jeden Geschäftes stehen eine oder mehrere Ideen. Unser Anspruch ist es, mit Ihnen gemeinsam einen möglichst hohen Ideenvorrat zu produzieren. Systematische Vorgehensweise und professioneller Methodeneinsatz reichen nicht aus, um dauerhaft überlegen und erfolgreich zu sein. Schöpferische Spitzenleistungen und hohe Innovationskraft kennzeichnen Unternehmertum und Überlegenheit.

ES GEHT UM DIE GESTALTUNG IHRES UNTERNEHMENS Wir betreiben mit Ihnen keine akademischen Trockenkurse oder gar intellektuelle »Artistik«, sondern wir wollen Ihnen helfen, Ihr Unternehmen zu gestalten. Erfolgreiche Unternehmensführer sind Unternehmensgestalter. Sie prägen ihr Unternehmen, hinterlassen Spuren - wir helfen Ihnen dabei mit Herz und Verstand.

THE WINNING TEAM

Wir fühlen uns verantwortlich für Ihren Erfolg.

Messen Sie uns daran.

AUF ERFOLGSKURS

WIR NEHMEN IHRE ZUKUNFT PERSÖNLICH...

ZIELE ERREICHT? Unsere Zusammenarbeit mit Ihnen ist von Anfang an zielorientiert. Sowohl quantitative als auch qualitative Ziele bestimmen unseren gemeinsamen Weg. Inhalt, Ausmaß und zeitlicher Bezug der Ziele konkretisieren für Sie und uns das gemeinsame Vorhaben.

DIE MESSBARKEIT DER ERFOLGE IST UNS WICHTIG Die schriftliche Dokumentation unserer Ergebnisse und Empfehlungen, eine verständliche Sprache und überzeugende Präsentation sind für uns ein Muß. Entscheidend ist jedoch, daß sich unsere Beratungstätigkeit in meßbaren Erfolgen für Sie niederschlägt. Nur das zählt!

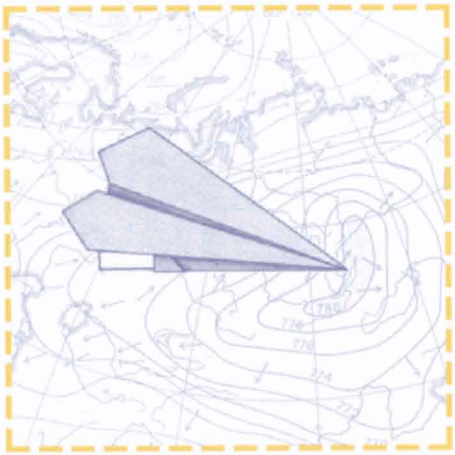
WIR BLEIBEN DRAN Wir wollen, daß Sie auf Erfolgskurs bleiben. Aus diesem Grunde bieten wir Ihnen als kostenlosen Service zwei Check-up-Workshops innerhalb des ersten Jahres nach Projektabschluß, um Stand der Aktivitäten, Zielerreichungsgrad und notwendige Anpassungen festzustellen.

IHR ERFOLG IST UNSER ERFOLG Wir sind Dienstleister. Ihr Erfolg, Ihre Zufriedenheit mit unserer Arbeit sind der Lohn für unsere Arbeit, der weit mehr zählt als das Beratungshonorar. Ihre Referenz ist das Kapital für unsere Zukunft.

...Nehmen Sie uns beim Wort:

0 89 - 2 86 23 - 0

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH • Unternehmensberatung
info@wieselhuber.de http://www.wieselhuber.de



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH • Unternehmensberatung
info@wieselhuber.de http://www.wieselhuber.de