

# TRANSITION

Unternehmensberatung



## K o n t a k t

T r a n s i t i o n  
Unternehmensberatung  
Dr. Axel Roggatz

Maybachstr. 116  
D - 5 0 6 7 0 K ö l n

Fon: 0221 / 9229446  
Fax: 0221 / 9229447  
Cell: 0163 / 25 25 452

info@transition-  
management.biz  
www.transition-  
management.biz

# Offenheit\_Klarheit\_Kompetenz\_Vertrauen

Transition steht für eine kontrollierte Entwicklung erfolgreicher Unternehmensführung für den Mittelstand.

Unsere Philosophie ist es, in Unternehmen nachhaltige Freiräume zu schaffen und so die Zukunft aktiv zu gestalten.

Zugang ist die Strategie, um eine tragfähige Basis für zukünftige Entwicklung sicherzustellen.

Offenheit für neue Wege gepaart mit dem Blick für das Wesentliche ermöglicht eine gezielte Weiterentwicklung.

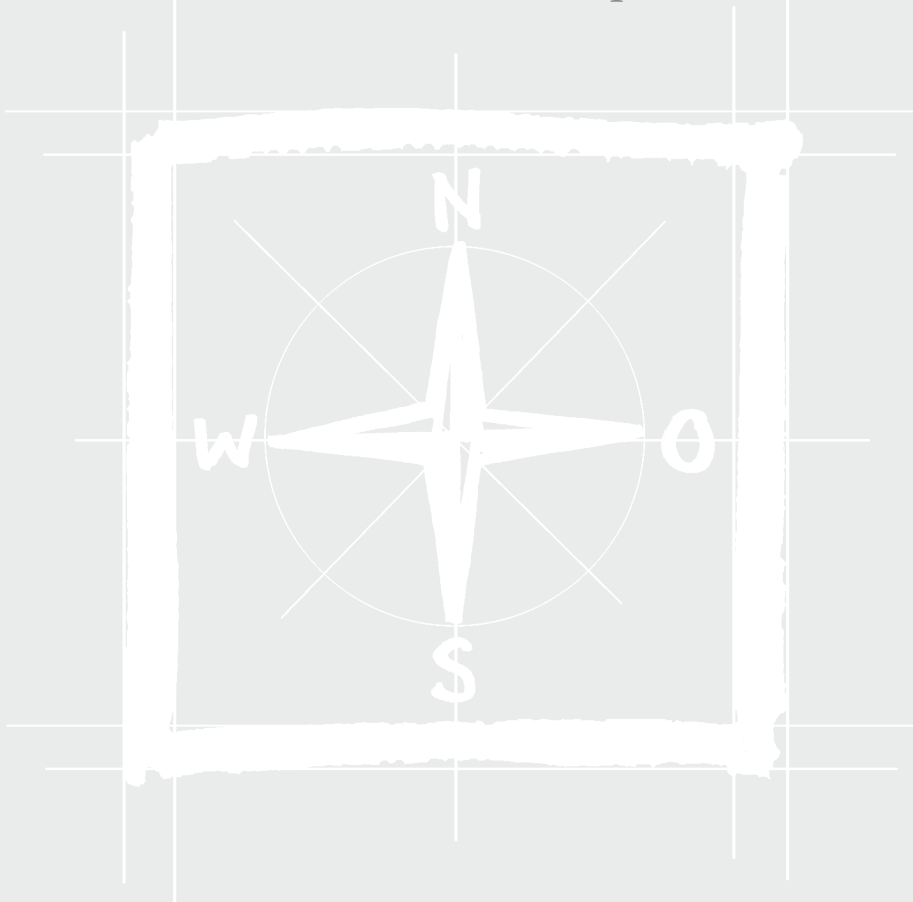
Wir entwickeln für Ihr Unternehmen individuelle Positionierungen und Geschäftsmodelle, beraten und begleiten die Umsetzung.

Wir denken unternehmerisch - in Ihrem Sinne - und arbeiten mit unserer Erfahrung und unserem Know-how an der Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Eine zielgerichtete Veränderung erfordert die aktive Gestaltung der Unternehmung. Die Einbettung von Intuition und Erfahrung in einen strategischen Rahmen schafft Klarheit. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Konzepte, die Vorteile für Ihr Unternehmen durch die Fokussierung der vorhandenen Kräfte sicherstellen.

Unsere Erfahrungen zeigen, dass bei der Implementierung von Strategien und Geschäftsmodellen eine systematische und an der individuellen Unternehmenssituation orientierte Vorgehensweise die besten Erfolge hervorbringt. Zusammen mit Universitäten und Partnern haben wir innovative Methoden und Konzepte entwickelt, die die umfassende Berücksichtigung ihrer Anforderungen und Rahmenbedingungen gewährleisten.

Offenheit\_ **Klarheit** \_Kompetenz\_ Vertrauen



# Offenheit\_Klarheit\_Kompetenz\_Vertrauen

## Unternehmensausrichtung

- Umfassende Veränderungen erfordern die Überprüfung der Unternehmenspositionierung
  - Alle Stufen der Wertschöpfung müssen dabei berücksichtigt werden
  - Zielorientierung, Konsequenz und Umsetzbarkeit sind die Erfolgsfaktoren
- Standortbestimmung und Perspektiven für die Unternehmensentwicklung
  - Definition der Wertschöpfung
  - Entwicklung individueller Geschäftsmodelle
  - Post-Merger Integration
  - Umsetzungskonzeption
  - Coaching von Veränderungsprojekten

## Kunde

- Veränderungen der Wertschöpfungskette beeinflussen die Kundenstruktur und erlauben die Ansprache neuer Abnehmer
  - Professionelles Kundenmanagement benötigt angepasste Vertriebs- und Marketingstrukturen sowie hochmotivierte und qualifizierte Mitarbeiter
- Kundenstrukturierung
  - Marketingstrategie
  - Vertriebsstruktur
  - Key Account Management
  - Channel Management
  - eBusiness Konzepte
  - Vertriebstraining

## Konzeption von Abläufen

- Abläufe müssen sich ändernden Anforderungen anpassen
  - Fragen nach der Wertschätzung durch den Kunden, des Out- oder Insourcing, vorhandenen Prozessreserven und der Zusammenarbeit mit externen Partnern stehen im Mittelpunkt
- Prozessoptimierung und -gestaltung
  - Interne / externe Kooperation
  - Out- / Insourcing
  - Business Process Reengineering

## Geschäftsplanung

- Das Umsetzen komplexer Maßnahmen erfordert eine konsequente Planung wesentlicher Erfolgsgrößen und deren Controlling
- Geschäftspläne sind unter Berücksichtigung der individuellen Rahmenbedingungen zu erstellen

- **Aufstellen von Geschäftsplänen**
- **Szenariotechnik**
- **Key-Performance-Indicators**

## Leistungen

- Eine gezielte Marktpositionierung entlang der Wertschöpfungskette ermöglicht die Entwicklung marktorientierter Leistungssysteme
- Die Anwendung konsequenter Gewinnmodelle und der Aufbau von Differenzierungsfaktoren stellt die langfristige Ertragsicherung in den Vordergrund

- **Analyse der Wertschöpfungsketten**
- **Marktorientierte Leistungssysteme**
- **Gewinnmodelle**
- **Strategische Absicherung**
- **Pricing**

## Kostenoptimierung

- Strategisches Kostenmanagement identifiziert wertschöpfende und zukunftsweisende Tätigkeiten
- Generelle Einsparungen werden mit gezielten Investitionen verbunden, um so das ursprüngliche Ziel, den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit, zu erreichen

- **Strategisches Kostenmanagement**
- **Kostentransparenz**
- **Interne Kostenverrechnung**

Vertrauen entsteht durch ein nachvollziehbares Handeln innerhalb eines abgestimmten Zielsystems.

Offenheit und Klarheit schaffen Transparenz.

Kompetenz bildet die Basis für verantwortungsvolles Handeln.

Unser Ziel ist Ihr langfristiger wirtschaftlicher Erfolg.

Was ist Ihr Ziel?

Offenheit\_Klarheit\_Kompetenz\_Vertrauen

