



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH BDU

BEHRINGSTRASSE 28 A 22765 HAMBURG
TELEFON: 040/398 662-0 TELEFAX: 040/398 662-32
E-MAIL: INFO@HSPARTNER.DE INTERNET: WWW.HSPARTNER.DE

Der Strategie-Workshop

Verlegerische Entscheidungen finden heutzutage in einer Welt permanenten Wandels statt. Technologische, rechtliche und politische Voraussetzungen, ökonomische und soziale Rahmenbedingungen, Lebensstile und damit Konsum- und Kaufgewohnheiten verändern sich immer schneller. Die Durchführung eines Strategie-Workshops hilft Verlagen, auf Basis einer Standortbestimmung ihre Zielsetzungen zu überprüfen und konkrete Strategieszenarien zu entwerfen.

Anlässe für einen Strategie-Workshop können u.a. sein: Überprüfung der Gesamtstrategie, Neupositionierung vorhandener Produkte und Programme, Markterweiterung durch neue Produktlinien. Prinzipiell lässt sich jede zukunftsrelevante Fragestellung mit diesem Instrument erfolgreich und effizient bearbeiten.

Im Workshop werden auf Grundlage von vorher gesammelten Informationen Strategieszenarien entwickelt, aus denen sich Maßnahmen ableiten lassen, um den Transfer im Hinblick auf das gewünschte Ziel zu gewährleisten. Die Maßnahmen, die in dem Workshop beschlossen werden, können mit oder ohne unsere begleitende Beratung umgesetzt werden.

Die Durchführung eines Strategie-Workshops gliedert sich in drei Abschnitte: Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung.

Workshop-Vorbereitung

- a) Bestandsaufnahme vor Ort: Interviews anhand eines Fragenkatalogs, Auswertung vorhandener Informationen
- b) Informationsrecherche: Sollten die vorhandenen Informationen, z.B. zu Markt, Wettbewerb und Zielgruppen, nicht ausreichen, werden weitere Informationen beschafft.
- c) Auswertung der gesammelten Informationen vor allem im Hinblick auf nicht ausreichend beantwortete Fragen und Definition von Maßnahmen zur Klärung
- d) Erstellung eines „Handbuchs“ mit allen relevanten Informationen als Grundlage für den Workshop

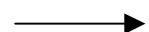
Workshop-Durchführung

- a) Festlegung der Teilnehmer, des Ziels und des Ablaufs
- b) Durchführung des Workshops (in der Regel 1,5 – 2,5 Tage)
- c) Den Workshopabschluss bildet ein verbindlich vereinbarter Maßnahmenkatalog

Workshop-Nachbereitung

- a) Erstellung des Workshop-Protokolls
- b) Empfehlungen für das weitere Vorgehen aus Beratersicht
- c) Recherche weiterer Informationen

Gerne erarbeiten wir für Sie ein individuelles Workshop-Konzept und unterstützen Sie in allen Phasen einer Strategie-Entwicklung. Auf Wunsch begleiten wir ebenfalls die Umsetzung. Für Ihre Anfrage können Sie gerne umseitiges Antwortfax verwenden.



ANTWORT

Bitte per Post, E-Mail oder Fax (040/398662-32) an uns zurücksenden

Heinold, Spiller & Partner

Unternehmensberatung GmbH BDU
Behringstraße 28a

22765 Hamburg

- Ich interessiere mich für den **Strategieworkshop**. Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf.
- Ich möchte mich über Ihre Leistungen im Bereich Strategie-Entwicklung informieren. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.
- Ich interessiere mich für Ihr allgemeines Beratungsangebot.
- Ich interessiere mich für Ihr Seminar- und Weiterbildungsangebot.

Name Vorname

Firma Funktion

Straße Telefon, Fax

E-Mail Internet

PLZ, Ort Datum, Unterschrift