



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

Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Zukunft!

Wir unterstützen Sie dabei.

Unternehmerische Entscheidungen finden in einer Welt permanenten Wandels statt. Erfolgreiche Unternehmensführung sieht sich permanenten Herausforderungen gegenüber, für die weder Entscheidungen „aus dem Bauch“ noch traditionelle Managementmethoden auf Basis von Erfahrungen aus der Vergangenheit allein ausreichen. Vielmehr gilt es, zukünftige Entwicklungen so frühzeitig wie möglich zu erkennen, um notwendige Schritte zur Nutzung sich bietender Chancen und zur Beseitigung vorhandener Schwächen einzuleiten.

Voraussetzung für dieses zukunftsorientierte Handeln ist **strategische Planung**. Um in einen solchen Planungsprozess eintreten zu können, müssen **Visionen** entwickelt und **Ziele** definiert werden. Für die Beurteilung der Erreichbarkeit dieser Ziele müssen **Zukunftsszenarien** entwickelt und **Märkte** und **Zielgruppen** sowie deren **Bedürfnisse** auf ihre Entwicklung hin überprüft werden. Aber nicht allein die daraus resultierenden **Produktentscheidungen** machen den Erfolg aus, sondern selbstverständlich kann dieser nur eintreten, wenn auch das Unternehmen und seine Führungskräfte und Mitarbeiter entsprechend darauf vorbereitet und eingestellt sind.

Im **Mittelpunkt der Beratungsleistungen** der HEINOLD, SPILLER & PARTNER UNTERNEHMENSBERATUNG (HSP) steht demzufolge der **strategische Planungsprozess** mit den oben aufgeführten Themenfeldern, und zwar unabhängig davon, ob es sich um die Gesamtunternehmensstrategie oder die einzelner Teilbereiche handelt. **Ausgangspunkt** des Beratungsprozesses ist dabei in den meisten Fällen ein **Startworkshop**. Dieser dient zur Beschreibung der Ist-Situation und zur Beschäftigung mit der Zukunft und mündet in die Festschreibung konkreter Maßnahmen zur Erreichung der vereinbarten Ziele. Außerdem dient er aber auch dem gegenseitigen Kennenlernen von Unternehmen und Beratern, denn HSP bietet auch **Umsetzungsbegleitung** an. Der Themenkatalog umfasst dabei die unten aufgelisteten Bereiche, wobei wir den differenzierten Beratungsbedürfnissen unserer Kunden dadurch gerecht werden, dass wir fallweise auf ein Netzwerk von Spezialisten zurückgreifen. Diese binden wir überall dort gezielt in den Beratungsprozess ein, wo Spezialwissen gefragt ist.

Themenspektrum

Strategie	Portfolio- Management	Positionierung / Relaunch	Mergers & Acquisitions
Marketing /Vertrieb	E-Business	Internet-Business	IT-Infrastruktur (CMS, ERP, CRM)
Geschäftsprozesse / Workflows	Personalberatung	Weiterbildung / Personalentwicklung	Organisationsent- wicklung