



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

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-Prozess

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-Prozesses hilft Verlagen, auf Basis einer Standortbestimmung Zielsetzungen zu überprüfen und konkrete Umsetzungskonzepte zu entwerfen.

Anlässe für einen Strategie-Prozess 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 Strategie-Prozess 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 bei diesem Prozess beschlossen werden, können mit oder ohne unsere begleitende Beratung umgesetzt werden.

Die Durchführung eines Strategie-Prozesses gliedert sich in drei Abschnitte: Vorbereitung, Entwicklung und Umsetzung. Welche der im Folgenden genannten Leistungen in Anspruch genommen wird, entscheidet der Kunde.

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 Prozess

Strategieentwicklung

- a) Projektdefinition, Projektgruppen-Kick-off, Definition von Zielsetzungen, Projektplan
- b) Strategieentwicklung (je nach Bedarf u.a. Workshops, Begleitung bei Marktforschung, Wettbewerbs- und Marktanalysen)

Umsetzungsbegleitung

- a) Projektgruppencoaching
- b) Projektmanagement oder Management auf Zeit
- c) Follow-Up-Workshops und Projektchecks

Gerne erarbeiten wir für Sie ein individuelles Strategieentwicklungs-Konzept. Für Ihre Anfrage können Sie gerne umseitiges Antwortfax verwenden.

Faxen Sie uns Ihr Interesse und wir melden uns bei ihnen. ➔

Bitte per Post oder Fax (040/398662-32) zurücksenden

Heinold, Spiller & Partner

Unternehmensberatung GmbH
Behringstraße 28a

22765 Hamburg

Antwort

Ich interessiere mich für Ihre Beratungsleistungen zum Thema Strategieentwicklung

Name, Vorname: _____

Firma/Abteilung/Funktion: _____

Straße/Postfach: _____

PLZ/Ort: _____ Telefon/Telefax: _____

Internet: _____ E-Mail: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____