

# Erfolgreiche Neu- und Repositionierung

## Der Schlüssel zum Erfolg

### Ihr Verantwortungsbereich - Szenarien

Sie erweitern Ihr Unternehmen.

- ✓ Sie kaufen Unternehmen hinzu. Die erfolgreiche Pre- und Post Merger-Integration ist Voraussetzung für die Erschließung neuer Märkte und Kundenpotentiale.
- ✓ Sie entwickeln ein zusätzliches Angebot für den nachhaltigen Erfolg am Markt.
- ✓ Die Expansion bzw. Internationalisierung erfordert eine Überprüfung und Anpassung der gewachsenen Strukturen.

Sie wollen Ihre Aktivitäten straffen.

- ✓ Sie verkaufen Unternehmensteile oder steuern einen Management Buy-Out. Das gelungene Outphasing bestimmt maßgeblich den Erfolg des Kerngeschäfts.
- ✓ Einer Produktlinie oder einem Servicebereich fehlt Marktakzeptanz. Eine Anpassung an veränderte Marktsituationen ist erforderlich.

### Von der Idee zur Umsetzung. Unser Ansatz.

Wir wählen aus vielen bewährten Modellen und Werkzeugen die für Ihre individuelle Situation passenden aus. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir kundenspezifische Lösungen von der Idee und Analyse über die Konzeption und Planung bis hin zur erfolgreichen Umsetzung. So stellen wir sicher, dass alle relevanten Bestandteile einer erfolgreichen Neu- und Re-Positionierung betrachtet werden und der nachhaltige Erfolg gewährleistet werden kann.

Sie profitieren von unserer langjährigen praktischen Erfahrung mit Neu- und Re-Positionierungen. Wir liefern Ihnen pragmatische, lösungsorientierte Ansätze. Wir bieten eine unabhängige Unterstützung bis zur Implementierung.

### Die Module. Unsere Unterstützung im Detail.

Wir bieten Ihnen den „schlüsselfertigen“ Aufbau organisatorischer Einheiten (national und international) sowie Integration in die bestehende Organisation (Prozesse, Systeme, Kultur).

Wir steuern Outphasing, Pre- oder Post Merger Prozesse, z.B. durch Führungskräfte-Workshops, Checklisten und Priorisierung, bereiten den „D-Day“ vor uns unterstützen aktiv in der Umsetzung.

Wir analysieren das Produkt- und Service-Portfolio und formulieren eine Zieldefinition aus Kundensicht. Für die Umsetzung im gesamten Order-to-Cash-Prozess entwickeln wir einen Aktivitätenplan und unterstützen die Priorisierung. Wir implementieren Ihre Zielvorstellung in den Abläufen und der Organisation.

### Ihr Vorteil. Unsere nachgewiesene Erfahrung.

Kaufmännische und Ingenieursausbildung, mehr als 15 Jahre Erfahrung als Management-Berater und Partner in großen und kleinen Unternehmensberatungen, mehr als 20 Jahre Erfahrung als Führungskraft / GF / CEO.

Strategieentwicklung und -umsetzung, Pre & Post Merger Integration, Outsourcing, Optimierung kundenorientierter Prozesse, Service Request Management, Einführung neuer Produktlinien, Führungskonzepte und -kultur.

Projekt- und Programmleiter, Corporate & Business Development, Interim Management, Arbeit für multinationale Unternehmen und Projekte, Auslandserfahrung in Europa und Übersee.

**Der nächste Schritt: Kommen Sie mit uns ins Gespräch.**

Sie haben ein Anliegen oder möchten mehr erfahren? Wir sind gern für Sie da:  
convio Leadership Consulting | Steingarten 5a | 22175 Hamburg | +49 40 1801 2101 | info@convio.de