



SIE - UNSER KUNDE !

Geschäftliche Informationen für Kunden und Interessenten. 3/2002
Ein kostenloser Service der Dr. Hans-Peter SCHUSTER Managementberatung

*** Tel. 07141-4627 13

*** e-Mail: HansPeter.Schuster@t-online.de ***

Fax 07141- 4627-75 ***

Verbund-Partner - ein starkes Team

Sehr geehrte/r Entscheider/in,

in dieser Ausgabe unserer Kundeninformation stellen wir Ihnen erstmals ausgewählte Verbund-Partner unseres Hauses vor. Dies werden wir in lockerer Abfolge fortsetzen. Mit der Auswahl von **InfoAge**, einer **Agentur für Informationsmanagement**, tragen wir dem zunehmenden Bedarf an Markt- und Wettbewerberinformationen i.R. unserer Leistungserbringung Rechnung. Mit dem Thema „**Nie wieder sprachlos - überzeugend kontern**“, wollen wir einen **Beitrag zur betrieblichen Frauenförderung** leisten.



Verbund - Partner: Warum? - und wie funktioniert das überhaupt?

Einen Verbund von sich in ihrem Leistungsportfolio ergänzenden, nicht konkurrierenden Dienstleistern, sehen wir als strategischen Erfolgsfaktor. Ermöglicht er doch kundenbedarfsspezifische, aber gleichzeitig integrierte Projektbearbeitungen, je nach Aufgabenanforderung. Durch das **gezielte Abrufen von vorhandenem Spezialistenwissen**, reduziert sich die Projektvorlaufzeit und damit auch der **Budgetbedarf des Kunden**. Die gezielte anforderungsbezogene Auswahl von Projekt-Partnern, erlaubt es „**spezialisierte Kernkompetenzen**“ **aufgabenbezogen zu bündeln** und damit dem Kunden eine unvergleichliche Flexibilität zu bieten.

Praktisch funktioniert eine solche Zusammenarbeit wie folgt: **Einer der Partner** übernimmt für das konkrete Vorhaben das Projektmanagement. Er ist der Ansprechpartner für den Kunden, sein **Projektmanager**. Dieser



Hier werden Sie uns kennen lernen !
www.management-business-services.de
Wir freuen uns auf Ihren Besuch !

koordiniert „**in einer Hand**“ **Leistungsphasen, Ressourcen und Termine**. Im Rahmen eines Projektes treten die beteiligten Partner stets im eigenen Namen und auf eigene Rechnung gegenüber dem Kunden auf. Der Kunde weiß damit zu jeder Zeit mit wem er es zu tun hat und wer die (Teil-) Leistungsverantwortung trägt. Dieser freiwillige Verbund unabhängiger Anbieter basiert auf im Vorfeld definierten gemeinsamen Leistungsstandards und Spielregeln. **Ein solcher temporärer Kooperationsverbund** „zur gemeinsamen Erbringung einer Wertschöpfung“, stellt eine unvergleichliche Kombination aus spezifischer Marktnähe und Spezialistenwissen dar. Er **garantiert die aus Kundensicht optimalste**, weil auf den individuellen Kundenbedarf zugeschnittendste, **Leistungskompetenz**. In dieser flexiblen Kombinationsmöglichkeit betrieblicher Kernkompetenzen liegt **für den Kunden der größte Nutzen** einer solchen Anbieter- & Arbeitsgemeinschaft.

Am Ausbau projektbezogener Leistungskooperationen arbeiten wir weiter.
 Ziel ist eine systematische Dienstleistungsentwicklung zum Nutzen unserer Kunden!
Verbund-Partner - ein starkes Team !

INHALT

In eigener Sache

Verbund - Partner
- Ein starkes Team - Seite 1

Kunden & Projekte



**Strategieentwicklung
 und Businessplan für
 ein neues Geschäftsfeld.** Seiten
 2 + 4

VERBUND-PARTNER STELLEN SICH VOR:

NEU !

*Ursula Schuster
 & Sonja Weissbacher*

Ein Seminarangebot
 zur Förderung von Frauen:
 „**Nie wieder sprachlos -
 überzeugend kontern**“ Seite 6

*Agentur und Consulting
 für Informationsvermittlung
 und Informationsmanagement*



Seite 5

KULTURFÖRDERUNG

NEU !

Wir stellen vor: Gesangsensemble

VOX HUMANA,
 - Stuttgart,
 „a' cappella - pur“

Seite 3



STRATEGIEENTWICKLUNG

Mit freundlicher Genehmigung unseres zufriedenen Kunden !

UNSER KUNDE



D-70825 K-Münchingen



Der Geschäftsführer der DANFOSS
INDUSTRIEAUTOMATIK GMBH
Herr Ole Möller-Jensen

„Das Projekt ist gekennzeichnet von einem ständigen Wechsel zwischen zielorientierten Gesamtbetrachtungen und funktionalen Detailmaßnahmen. Diese anspruchsvolle Herausforderung wurde vorbildlich gelöst und in einer zusammenfassenden Strategie- und Geschäftsplan-Präsentation sehr gut vermittelt.“

MAGNETVENTILE

DRUCK- und TEMPERATUR- MESSKOMPONENTEN

SCHALTER / SENSOREN

ANWENDUNGSBEZOGENE SONDERVENTILE

KUNDENSPEZIFISCHE KOMPAKTE BLOCKLÖSUNGEN

FLUIDTECHNISCHE SYSTEMLÖSUNGEN



DAS PROJEKT



Das Unternehmen ist eine juristisch selbständige Gesellschaft der weltweit agierenden dänischen DANFOSS-Gruppe. Das Projekt umfasst insgesamt fünf Phasen. Projektziel ist die Positionierung eines neuen Geschäftsfeldes. Über die Phasen 1 bis 3 „Aktuelle Situation“ und „Wettbewerbsumfeld“ sowie „Angebot & Marktstudie“, berichteten wir in unseren letzten Ausgaben.

Zielsetzungen der **Projektphase 4 „Strategie & Geschäftsplan“** waren die strategische Positionierung und der schrittweise Ausbau des neuen strategischen Geschäftsfeldes. Die wirtschaftliche Bewertung der strategischen Handlungsoptionen und die Erarbeitung einer 5-Jahres-Planung erfolgte orientiert an den vom DANFOSS- Vorstand top-down gesetzten Eckdaten und wirtschaftlichen Erwartungen.

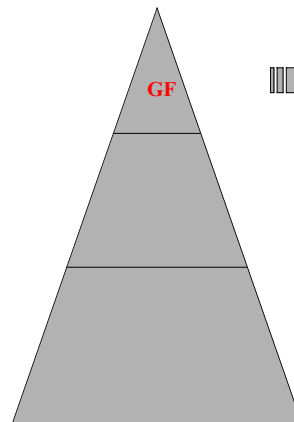
Nach Definition einer „Mission“ und von „Strategischen Leitlinien“ zur Umsetzung der Mission für das Geschäftsfeld, begann die **Strategieerarbeitung und -entfaltung in drei Schritten.**

Dr. Hans-Peter **SCHUSTER**

Management
beratende & unterstützende
Dienstleistungen 

Strategische Planung und Steuerung

- Strategieentfaltung -



© Dr. Hans-Peter Schuster, Managementberatung, Talallee 42 D-71636 Ludwigsburg

Der **erste Schritt** hatte die „**Strategische Zielplanung und -steuerung**“ durch die Geschäftsführung zum Inhalt.

Hierzu gehörten u.a.: Bewertung der strategischen Ausgangssituation (Stärken, Schwächen, ...) sowie die „Erfassung der aktuellen Fähigkeiten zur Erfüllung der Kundenerwartungen“ unter Einbindung des Außendienstes. Die Definition einer profitablen Wachstumsstrategie, von Leitlinien zur Marktbearbeitung, eines Technologischen Ansatzes zur Geschäftsentwicklung sowie die Erarbeitung einer Produkt-, Kunden-, Vertriebswegestrategie und einer Strategie zur Kommunikation des Angebots am Markt, bildeten weitere Bearbeitungsbausteine.

Darüber hinaus wurden für die intern neu geschaffenen Erfolgscenter „Engineering“, „Vertrieb“, „Produktion“ sowie „Führung & Administration“, jeweils ein Strategierahmen zur Umsetzung der Geschäftsfeldziele erarbeitet.

Abschließend konnten quantitative Strategische Ziele (**Zahlenteil**) und zehn qualitative strategische Ziele (**Verbalteil**) definiert werden. Diese bildeten die verbindliche Basis für die weitere Strategieentfaltung innerhalb der Organisation.

Im **zweiten Bearbeitungsschritt** erfolgte die weitere Strategieentfaltung durch die **Überleitung** des „Strategischen Zahlen- und Verbalteils“ **in „qualitative und quantitative Bereichsziele“**. Dieses war Grundlage ... **- Fortsetzung Seite 4 -**



KULTUR - FÖRDERUNG

Mit freundlicher Genehmigung von VOX HUMANA STUTTGART!

VOX HUMANA Stuttgart

- **DIE MENSCHLICHE STIMME**

Von Zeit zu Zeit sollten wir im wörtlichen und im übertragenen Sinne unsere Stimme für eine gute Sache einsetzen.

Wir haben deshalb unsere Weihnachtsaktion 2001 zum Anlaß genommen, unseren Kunden die mittlerweile zweite CD des gleichnamigen hoffnungsvollen Gesangsensembles aus Stuttgart zu überreichen. Das Geschenk war versehen mit den **Originalunterschriften der Interpreten**, was darüber hinaus jedes dieser verschenkten Exemplare zu einer Besonderheit machte.

Damit haben wir Kunden als kompetenter in Themenberatung in gebracht. Gleichzeitung wir dadurch unserer Kulturvielsprech-

VOX HUMANA Vol.2

aus dem Repertoire:

- „In einem kühlen Grunde“
- „Spiel mir eine kleine Melodie“
- „Bel Ami“
- „Komm gib mir deine Hand“
- „Yesterday“
- „California Dreamin““
- „Küssen verboten“ u.a.

uns bei unseren kompetenter Dienstleistungserinnerung gleichzeitig würdig-im Rahmenförderung, die ende Arbeit der

Gesangsformation VOX HUMANA STUTTGART.

Wir wünschen dem siebenköpfigen Gesangsensemble, das a cappella singend den musikalischen Bogen spannt vom traditionellen Volkslied, über Evergreens bis zu den Hits der Moderne, **einen weiterhin erfolgreichen Weg!** - und wir werden die Arbeit von VOX HUMANA STUTTGART, im Rahmen unserer Möglichkeiten, auch in Zukunft fördern.

Sie können das Gesangsensemble VOX HUMANA STUTTGART auch für private oder geschäftliche Anlässe, wie Geburtstage, Betriebs- oder Vereinsfeiern engagieren. Die Herren freuen sich über Ihre Anfrage unter der Adresse:

Wölfhard Heinrich, Am Eichenhain 35, D-70619 Stuttgart-Sillenbuch;
Telefon tagsüber: 0711-66699260



UNSER ANGEBOT



Ich habe Interesse an

- **Steigerung von Produktivität und Wirtschaftlichkeit**
- **Strategischem u. operativem Controlling / Marketing**
- **Strategieentwicklung / Unternehmensplanung**
- **Restrukturierung / Krisenmanagement**
- **Existenzgründungsberatung / Nachfolgeregelungen**
- **Existenzfestigungsberatung**
- **Reengineering bereichsübergreifender komplexer Betriebsprozesse**
- **Organisationsanpassungen**
- **Projektmanagement auf Zeit**
- **Revisionsdienstleistungen**
- **Coaching und Moderation**

Mein Thema

(bitte Stichworte nennen):

(bitte Rückseite beachten !)



STRATEGIEENTWICKLUNG

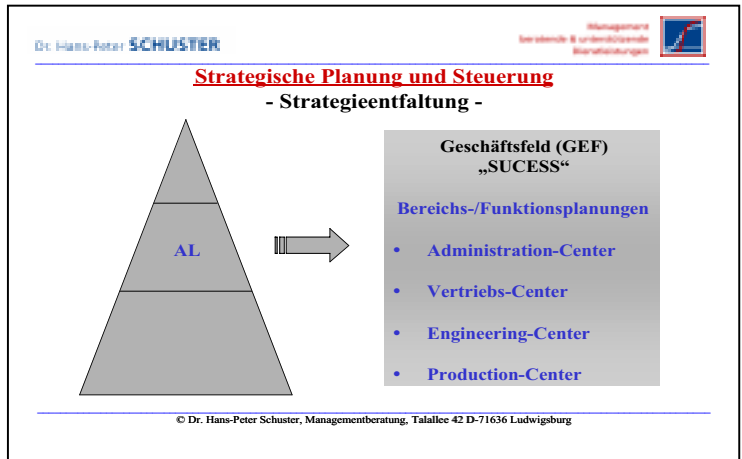
-Fortsetzung von Seite 2 -



... und Rahmen für die sich nun anschließende Bereichs-/Funktionsplanung durch die verantwortlichen Leiter der Erfolgs-Center.

Im **Arbeitsschritt Drei** wurden die von den Erfolgscenter-Verantwortlichen, weitgehend unabhängig voneinander, im Rahmen der vorgegebenen Bereichsziele erarbeiteten Planungen hinterfragt, auf Plausibilität geprüft und aufeinander abgestimmt. Sie bildeten die Basis für **einen auf fünf Jahre ausgelegten Geschäftsplan** für dieses Geschäftsfeld, wobei für die ersten beiden Jahre eine verbindliche Budgetplanung vorgesehen war.

An die **auf Zielsegmente und Kunden ausgerichtete Absatz- und Umsatzplanung** des Vertriebs schloss sich die **Ermittlung des erfolgsbestimmenden Kapazitätssengpasses** im Vertrieb bzw. im Engineering an. Damit wurde sichergestellt, dass im Planungszeitraum, die zur Realisierung der Umsatzziele erforderliche Kapazität in Engineering und Musterbau, im Vertriebs-Außendienst sowie in der Produktion bereitsteht und als Kostenfaktor verursachungsgerecht in die Erfolgsrechnung einfließen kann. Die **priorisierten TOP-Projekte zur Umsetzung der Geschäftsziele** wurden „in Mark und Pfennig“ quantifiziert, um in der Erfolgsrechnung verarbeitet werden zu können. Die in Projektphase 1 aufgezeigten „Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeitspotentiale und der in den Projektphasen 2 und 3 dargestellte Aufwand zur Erschließung des Marktpotentials, gingen ebenso, wie die nach Kostenstellen geplanten Kosten der Erfolgs-Center, in die Berechnung ein. Nach Erarbeitung und Bewertung der „personellen Lean-Struktur 2002ff“, und Festlegung der Planungsckdaten für die „Preis- und Faktorkostenentwicklung“ sowie für „differenzierte Wagniskostenansätze und Wechselkurse“, konnte eine **Erfolgsrechnung durchgeführt** werden.



Strategie und Geschäftsplan wurden durch den Vorstand in Dänemark genehmigt. Projektphase 5 hat die Erstellung eines detaillierten Maßnahmenplanes zum Ziel. Projektphase 6 sieht die Umsetzung dieser Maßnahmen vor.

Über den weiteren Projektverlauf werden wir Sie in den folgenden Ausgaben von „SIE – UNSER KUNDE“ auf dem Laufenden halten.

ABSENDER:

Name: _____
 Funktion: _____
 Firma: _____
 Straße: _____
 PLZ/Ort: _____
 Tel./Fax: _____
 e-mail: _____

RÜCKANTWORT

an Fax 07141-462775 oder per Post (Fensterkuvert)

Ich möchte mehr über Ihr Leistungsangebot erfahren:

- Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu.
- Rufen Sie mich bitte zurück am _____ um _____ Uhr unter Tel. _____
- Informieren Sie mich weiter über Ihr Angebot.
- Ich habe Interesse an einem unverbindlichen und vertraulichen Gespräch zum Thema ...
(bitte Rückseite ausfüllen !)

Dr. Hans-Peter SCHUSTER
 Management
 beratende & unterstützende
 Dienstleistungen



Talallee 42

D- 71636 LUDWIGSBURG



UNSERE VERBUND-PARTNER STELLEN SICH

Mit freundlicher Genehmigung unseres Partners !

UNSER PARTNER



InfoAge-Geschäftsführer
Dr. Wolfgang Trost

„In der Zusammenarbeit mit Herrn Dr. Schuster schätze ich die offenen, kompetenten und zielgerichteten Diskussionen, die sich immer am Kundennutzen orientieren...“

Wir sind für Sie zu erreichen unter:

Telefon 07533 / 997620

Telefax 07533 / 997621

oder e-mail:

W.Trost@InfoAge-Services.net

www.InfoAge-Services.net

**Sprechen Sie uns an!
Wir freuen uns auf Sie !**

INFORMATIONSVERMITTLUNG

Kundenspezifische Recherche, Analyse und Aufbereitung von technischen und betriebswirtschaftlichen Informationen.

SITE CHECK

Analyse und Benchmark von Internet-Auftritten. Durch Vergleich mit den wichtigsten Wettbewerbern erreichen Sie höhere Effizienz Ihrer Kommunikation und mehr Kundennähe.

DAS ANGEBOT



Agentur und Consulting
für
Informationsvermittlung

Wir recherchieren mit modernen Methoden und Tools in meist kostenpflichtigen und sehr komplexen Datenbanken.

Wir unterstützen durch Informationen und Analysen bei:

- Geschäftsplanung und Strategieentwicklung
- Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtung
- Marketing- und Vertriebsstrategie
- Produkt- und Technologieentwicklung

Unsere Kunden kommen aus Handel und Industrie der Branchen Telekommunikation und Informationstechnologie, Multimedia und eCommerce, Elektrotechnik und Elektronik, Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik, Sensorik und Neue Technologien.

Wir vermitteln Ihnen:

- Firmenprofile, Konzerninformationen, Handelsregisterinformationen
- Unternehmensreports, Markt- und Branchenberichte, Statistiken
- Patentinformationen, technische und wissenschaftliche Berichte
- Ausschreibungen und Informationen für den Einkauf

Wir recherchieren Informationen:

- in über 500 deutschen und internat. Wirtschafts- und Patentdatenbanken
- in den Fachinformationszentren für techn. und wissenschaftliche Themen
- in den Datenbanken der Zeitschriften und Verlage sowie in Messekatalogen
- in Datenbanken von Wirtschafts-/Branchenverbänden und staatl. Stellen
- im Internet mit Suchmaschinen in Internet-Sites und Internet-Katalogen
- in deutscher, englischer und französischer Sprache

Bei der Auswahl der Quellen und den Recherchen können Sie auf unser Know-how und unsere Erfahrung bauen.

Projektleistung (beispielhaft):

Analyse der Märkte und der Kundengruppen, des Wettbewerbs und potentieller Kooperationspartner zur Überprüfung der Geschäftsstrategie eines Systemlieferanten in der Telekommunikations-Branche.

Recherchiert wurde (u.a.) in Branchenreports, Marktstudien, in der Wirtschafts- und Fachpresse, in Börseninformationssystemen, in Datenbanken und Internet-Sites.

Folgende Informationen wurden (u.a.) geprüft, aufbereitet und präsentiert:

- Marktvolumen und -Entwicklung in Deutschland und weltweit; branchenspezifische und relevante globale Trends
- Wettbewerber/Kooperationspartner:
 - Standort(e), Umsatz/Gewinn, Gesellschafter und Geschäftsleitung, Anzahl Mitarbeiter
 - Produkt- und Service Portfolio, Stärken und Schwächen
 - Zielmärkte / Zielbranchen, Hauptkunden und Vertriebsstruktur, Marktpositionen in den jeweiligen Märkten
 - Tochtergesellschaften und strategische Partnerschaften

Für weitere Informationen zum Thema stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Sie erreichen uns über unsere nebenstehenden „Koordinaten“
oder über den Herausgeber dieser Kundeninformation, unseren Verbund-Partner
DR. Hans-Peter SCHUSTER, Managementberatung



UNSERE VERBUND-PARTNER STELLEN SICH

Mit freundlicher Genehmigung unserer Partnerinnen !

UNSER PARTNER



Diplom - Sozialpädagogin (FH)
Systemische Beraterin
Ursula Schuster

„Der Weg ist das Ziel -
vom potentiellen Opfer zur
akzeptierten Partnerin“

**Wir sind für Sie zu
erreichen unter:**

Telefon 08102 / 3347

oder e-mail:
U.Schuster@addcom.de

**Sprechen Sie uns an!
Wir freuen uns auf Sie !**



Diplom – Sozialpädagogin /
Gesundheitspädagogin (FH)
Sonja Weissbacher

„Der Weg zur Selbstsicherheit
führt über den
Mut zur Veränderung“

DAS ANGEBOT

Frauen im Beruf:

**„Nie wieder sprachlos - überzeugend kontern“
- Ein Seminar zur Kommunikations- und Persönlichkeitsschulung -**

Winston Churchill wurde während einer Abendgesellschaft von einer Lady Astor angegriffen. Die Dame sagte:
„Wenn ich Ihre Frau wäre, würde ich Ihnen Gift geben.“
Darauf antwortete Churchill:
„Wenn ich Ihr Mann wäre, würde ich es nehmen.“

Die Antwort von Churchill ist ein beeindruckendes Beispiel für verbale Schlagfertigkeit und Witz. Sie steht im Gegensatz zu der Sprachlosigkeit vieler Frauen, die sie bei unerwarteten Angriffen oder Attacken durch KollegenInnen überfällt, wie folgende zwei Beispiele verdeutlichen:

Beispiele aus der beruflichen Praxis

Maria, 28 Jahre,
befindet sich in einer größeren
Gruppe von Kollegen/innen und
stellt gerade ihren fachlichen
Standpunkt dar. Einer ihrer
Kollegen/innen unterbricht sie
und übernimmt die weitere
Wortführung.
Maria ist sprachlos.

Simone, 38 Jahre,
wird vor ihren Kollegen/innen
wiederholt von ihrem
Vorgesetzten als
„unqualifiziert“ bezeichnet
und belächelt.
Sie fühlt sich wie ein
Häufchen Elend und verlässt
den Raum.

Frauen neigen dazu, Witzeleien, Abwertungen, Unterbrechungen u.ä. tendenziell persönlich zu nehmen. Sie erkennen nicht, dass es oftmals darum geht, die Machtpositionen auszuloten und abzusichern.

Eine gelungene **Selbstbehauptung** und ein **selbstbestimmtes Auftreten** im Berufsalltag sind daher unverzichtbare Bestandteile eines **beruflichen Weiterkommens** von Frauen. Beides ist je nach individueller Begabung erlernbar. Voraussetzung hierfür ist ein gesundes Selbstbewusstsein sowie die Fähigkeit, persönliche Grenzen wahrzunehmen und gegenüber Kollegen/innen zu verdeutlichen. Die Übereinstimmung der persönlichen Körpersprache mit der eigenen Stimmlage und Wortwahl spielen hierbei eine zentrale Rolle. **Persönliche Kongruenz** sowie **humorvolle Konter**, jederzeit zur Verfügung stehende **„Hosentaschensätze“** und die **Gestaltung klärender Gespräche** sind mit Hilfe ausgewählter Übungen spielerisch und leicht vermittelbar.

Für weitere Informationen zum Thema und zum Seminar stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Sie erreichen uns über unsere nebenstehenden „Koordinaten“
oder über den Herausgeber dieser Kundeninformation,
unsere Verbund-Partner

DR. Hans-Peter SCHUSTER, Managementberatung
HansPeter.Schuster@t-online.de
www.management-business-services.de