

Unternehmensberatung
für Strategie,
Marketing,
Verkauf,
Kommunikation
sc schmidt consulting

Szenarios sehen – und handeln.

Meine Dienstleistungen unterstützen Unternehmer und Manager von kleinen und mittleren Unternehmen, die über Ideen und Visionen verfügen oder mit Problemen konfrontiert sind, diese jedoch nicht genügend rasch und erfolgreich umsetzen oder lösen können.

Es geht über das Tagesgeschäft hinaus, was für erfolgreiche Produkteinführungen oder Durchsetzungsstrategien benötigt wird.

Zum Beispiel Marktabklärungen und Potentialbeurteilungen, die für den mittelfristigen Geschäftserfolg von entscheidender Bedeutung sind.

2

Oder es besteht kurzfristiger Bedarf in der operativen Umsetzung von Projekten; z.B. in Marketing & Sales.

Oft fehlen personelle Ressourcen, spezifisches Know-how und konsistente Grundlagen, um das Business Development in Gang zu setzen oder den Turnaround zu schaffen.

Unterstützung für KMU

schmidt consulting

gegr. 1998

Jürg Schmidt, Einzelfirma HR CHE-105.037.086

Unternehmensberatung

für strategische und taktische Aufgabenstellungen der Marketing- und Unternehmensführung.

Kern-Know-how:

- Strategisches und taktisches Marketing
- Markt- und Potentialabklärung
- Business Development & Controllinginstrumente
- Verkauf, Akquisition, Kundenbindung

Mandate für:

- Beratung, Coaching, Expertisen, Abklärungen
- Manager auf Zeit (try & hire) für Projektleitung, Verkaufs- und Marketingleitung, Geschäftsführung
- Verkauf im Auftrag [Telefonmarketing, Präsentation]

Sowohl in der Beratungs- als auch in der Umsetzungsphase kann ich bei Bedarf innerhalb meines breiten Netzwerks auf die Ressourcen von spezialisierten Firmen zugreifen für: Gesellschaftsrechtliche Abklärungen bei Gründung, Kooperation, Verkauf und Akquisition, vertrags- und konkursrechtliche Abklärungen, Export, Mediadisposition, Gestaltung und Design, Software für ERP, ICT und Business Intelligence.

Fokus

Marketing & Verkauf
Telefonmarketing
Marktabklärung
Potential & Budget
Strategieentwicklung
Kommunikation, PR
Due Diligence

Situationen

Neugeschäft
Positionierung
Produkt Relaunch
Portfolio Management
Diversifikation, Merger
Turnaround
Engpass

Unterstützung

Marketingkonzeption
Akquisition, Kundenbindung
Business Development
Businessplan, Controlling
Coaching, Projektleitung
Geschäftsführung
Manager auf Zeit

Lücken durch Outsourcing schliessen

Tagesgeschäft vs Planung, Mangel an methodischen Ressourcen

Manager und Unternehmensleiter befinden sich oft im Konflikt zwischen taktischen und strategischen Prioritäten. Es liegt nahe, dass die taktische Agenda meist Vorrang genießt. Ideen und Visionen bleiben auf der Strecke, oft auch der Erfolg am Markt. Die Gründe dafür liegen meist auf der Hand: Belastungen durch operative Mehrfachfunktionen, der hohe Spezialisierungsgrad der verantwortlichen Führungskräfte, Anbindung an das kurzfristige Geschäft. Dadurch fehlen oft die Kapazitäten und Ressourcen, die für den richtigen Ansatz im Verkauf oder den Business Development-Prozess notwendig sind. Sei es, um diesen fortzuführen oder um seine Instrumentierung von Grund auf. Dies betrifft auch die Markteinschätzung*.

Zäsur, Standortbestimmung, Programm, Ausblick

Diese Lücken gilt es in nützlicher Frist auszufüllen durch den Zugriff auf die erforderliche Fachkompetenz in der Unternehmensplanung oder für die Ausführung von Projekten und Konzeptionen. Oft ist es eine Zäsur, ausgelöst durch äussere Ereignisse oder die Erkenntnisse von Schwächen und Chancen, die die Entscheidung nahelegt, für die Standortbestimmung, die Erarbeitung von Lösungen und ihre Ausführung auf die externe Unterstützung zuzugreifen.

* Letztlich sind die meisten Unternehmenskrisen direkt oder indirekt marktbedingt.

Vorteil der unbefangenen Sicht

Die externe Beratung oder Projektleitung haben den Vorteil der unbefangenen Sicht und der Neutralität. Dies ermöglicht oft neue Erkenntnisse, Ideen und Ansätze.

Wesentliche Voraussetzung für das Gelingen der Zusammenarbeit ist neben der Kompetenz des Beraters, die für ein Vertrauensverhältnis unabdingbar ist, die Bereitschaft des Unternehmens, die Auseinandersetzung mit den eigenen Tätigkeiten effizient und als kritisch-konstruktiven Diskurs zu führen.

Kostenvorteile und Verfügbarkeit

Immer mehr KMU greifen auf die Kompetenz von externen Dienstleistungen zu. Wie für die Finanzadministration, Back Office, Rechts- und Steuerberatung liegen auch für strategische und Marketing und Sales-Aufgaben die Vorteile auf der Hand:

- Fachkompetenz kurzfristig verfügbar/abrufbar
- kein zusätzlicher Personalaufwand
- klares Kosten-Nutzen-Profil
- keine langfristigen Verpflichtungen
- keine Erhöhung des Headcounts
- You get what you need

Praxis, Unkonventionalität, Machbarkeit

Im Mittelpunkt steht die Wirksamkeit der praktischen Umsetzung der für den Kunden erarbeiteten Lösungen.

Meine Tätigkeit orientiert sich an einer pragmatischen und flexiblen Vorgehensweise. Gute Lösungen sind so einfach wie gute Konzeptionen. Voraussetzung dafür sind jedoch fundierte Abklärungen und strukturierte Vorarbeiten, die den Fokus auf das Wesentliche ermöglichen.

Oberste Maxime ist die Objektivität gegenüber der unternehmerischen Realität und der Marktrealität.

Ich lege Wert auf die gute partnerschaftliche Geschäftsbeziehung und die nachhaltig wirkende Zusammenarbeit. Basis dafür sind Offenheit, Direktheit, Gradlinigkeit, harte Arbeit, Leistung und Integrität.

« Business Analysis,
Business Design,
Business Planning & Development,
Business Intelligence »?

Begriffe, die in der Welt der grossen Unternehmen kommuniziert und [oft auch nur als Theoreme] praktiziert werden, sind für die meisten KMU Schlagworte für Aufgaben, die auch sie erbringen müssen, um zu bestehen; täglich, monatlich, quartalsweise. Beim Jahresabschluss ist es oft zu spät. Denn es geht um die Voraussicht und die Gesamtschau vom Unternehmen und seinem Markt.

Ziel meiner Dienstleistung ist es, die inhaltliche Qualität dieser Aufgaben bei KMU zu steigern und damit Cash-wirksamen Output zu erzeugen: praxisnah, unkonventionell, nicht akademisch. Ein Berater, der über die Beratung hinaus selber die Ärmel hochkrempelt und dazu beiträgt, Massnahmen zu realisieren.

Kunden

Branchen

Dienstleistung

- Internet-Anwendungen
- ICT-Anbieter
- Finance
- Werbung/Marketing
- Health Care
- Human Resources
- Veranstaltung/Event
- Non Profit Organisation
- Gastronomie

Technologie

- Internet-/ E-Technologien
- Software-Entwickler
- Telecom

Handel/Distribution

- Konsumgüter
- Grosshandel

Kundenauszug

IT-Unternehmen, Dübendorf
Softwareentwicklung, Provisioning & Process Management Software für grosse Unternehmen

IT-Unternehmen, Mailand/Küsnacht
Semantic Web Technologies, Records Management, Software Development, ICT Consulting, Project Management

IT-Unternehmen, Basel/Hamburg
ERP-Lösungen für den Mittelstand, Softwareentwicklung, ERP-Lösung Microsoft Dynamics NAV für div. Branchen, Hauptsitz Hamburg, div. Niederlassungen

IT-Unternehmen, Zürich
Software Entwicklung, Software für Künstler, Galerien und Museen (Startup)

Beratungsunternehmen, Zürich
Dienstleistungen und Beratungen für die öffentliche Hand, Software für Schulen

CRM-Dienstleistungsfirma, Greifensee
Dialogmarketing, Contact Management, E-Marketing und CRM-Lösungen für den Detailhandel

IT-Unternehmen, Olten
Software-Lösungen. Wertschriften, Auftragsabwicklung, Lohnbuchhaltung, Webanbindung, IT-Security

Telecom-Unternehmen, Worblaufen
Marktführer Schweiz, Bereich Dienstleistungen für Unternehmen, Network Services

Medizinische Spezialpraxis, Winterthur
Allgemeinmedizinische, präventive Untersuchungen und sportmedizinische Leistungsdiagnostik für Privatpersonen und Grossfirmen

Online-Ticketing-System, Zürich
Pionier, Start-Up 2001, alternatives, kostengünstiges Angebot für Veranstalter und Publikum

Content Provider, Zürich
Lieferant grosser Internetportale [Bluewin, Orange, Tiscali, Sunrise, Post etc.]

Theater & Kulturplattform, Baden
Mittelgrosses Mehrsparten-Theater mit zwei Bühnen und Gastrobetrieb. Sanierungsfall, Turnaroundsituation

HR-Dienstleister, Zürich
Pionier, Start Up 2000, Marktführer Vermittlung von Studenten, Akademikern & Spezialisten

Werbe-Dienstleister, Zürich/Luzern
Marktführer Beyond the Line-Werbung für Veranstalter und Markentaktiker

Financial Broker, London/Zürich
Wertschriftenhandel für professionelle und semi-professionelle Anleger auf elektronischer Plattform (E-Brokerage), Pionier, EBK-Lizenz

Technologiedienstleister, Zürich
Veranstaltungstechnik, Audio-Systeme, führender Anbieter Schweiz, div. Beteiligungen

Technologiedienstleister
für digital gestützte Geschäftsprozesse, New Eco Company 1997, heute Bertelsmann

Gastrounternehmung, Zürich
Gastronomie, Weinhandel, Immobilien, Marktführer Schweiz

IT-Unternehmen, Basel
Technisch-wissenschaftliche Software für Banken, Börse, Industrie, Versicherung

Handelsunternehmen, Uster
für hochwertige Bio-Nahrungsmittel. Start-up 1996, Netzwerk Lieferanten, Fachhandel und Direktvertrieb.

Transparenz bei Vorgehen und Kosten

Honorar

Honoraransatz

CHF 120.- bis 200.- pro Stunde, je nach Aufgabenstellung

Individuelle Beratung gemäss spezifischen Bedürfnissen in den Bereichen Management, Strategie- und Unternehmensplanung, Marketing Kommunikation, Marktabklärung, Marketingkonzeption, Kommunikationsinstrumente, Marktbearbeitung.

Darin eingeschlossen sind der Zeitaufwand für das erste Briefinggespräch, das periodische Reporting, die Dokumentation der Erkenntnisse und die Präsentation.

Exklusive:

Die Kosten für Kommunikation, Reisen, externe Recherchen und Kosten von Dritten werden separat verrechnet.

Honorarpauschale für

- grössere Beratungsprojekte
- Management auf Zeit
- mittelfristige operative Mandate
- Entwicklung und Ausführung von Kommunikationsinstrumenten

Vorgehen

Nach Auftragserteilung respektive Vertragsunterzeichnung und erfolgtem Briefinggespräch wird für den Kunden ein Zeit- und Jobbudget erstellt, sowie ein Vorgehenskonzept präsentiert.

Reporting:

Periodische Reports und Zwischenberichte geben dem Kunden Aufschluss über den aktuellen Projektstatus und den Vergleich mit dem vorgängig erstellten Plan. Mindestens einmal monatlich findet ein ausführliches Review-/Preview-Gespräch mit dem Kunden statt. Der Kunde erhält je nach Projekt einen umfassenden Schlussbericht.

Theory as usual, learning by doing – Pragmatiker

Jürg Schmidt, gründete seine Beratungsfirma 1998 mit der Zielsetzung, Unternehmen in der Entscheidungs-, Vorbereitungs- und Durchführungsphase in diversen Disziplinen beratend oder ausführend zu unterstützen.

Als Marketeer und Generalist habe ich die unternehmerische Praxis in vielen Facetten, in erfolgreichen wie kritischen Phasen, Turnaround- und Konkursituationen kennengelernt. Die Kompetenz besteht in meiner langjährigen operativen und strategischen Erfahrung als Product Manager, Marketingleiter, Verkaufsleiter und Geschäftsführer in kleinen und grossen Unternehmen der Branchen Maschinenindustrie, Informationstechnik, Grosshandel, Werbung, Finance und Dienstleistung.



Früherer Wirkungsbereich als Angestellter:

- Marketingleiter eines bekannten Online-Brokers
- Leiter Marketing Services einer grossen Schweizer Papierfabrik
- Product Manager in einem grossen niederländischen Industrieunternehmen
- «Lehr- und Wanderjahre» als Konstrukteur, technischer und kaufmännischer Sachbearbeiter, Berater in Industrie- und Dienstleistungsunternehmen

Ausbildung:

Besuch Gymnasium Typ C, Dipl. Maschinzeichner A, diverse Seminare und Trainings für Management [u.a. St. Galler Management-Programm], Marketing, Verkauf, Qualitätssicherung, Rhetorik usw.

Profil/Horizont:

Behaviorismus vs Frankfurter Schule, Kant/Locke/Smith/Tocqueville/Parsons/
Luhmann vs Spinoza/Hegel/Freud/Weber.
Kritischer Liberaler, Befürworter des rheinischen Modells, Europäer, kunstsinnig.

Marketing und Verkauf für KMU

Business Development

im Zuge von
Veränderungsprozessen,
Umstrukturierungen,
Produkt/-Markt-Ausrichtung,
Neu-Positionierung,
Produkt Promotion,
Turnaround-Situation,
Start Up.

Coaching

für strategische und taktische Projekte:

- Projektleitung
- Marketingleitung
- «Manager auf Zeit»-Mandat
- Geschäftsführungs-Mandat

Eine besondere Spezialität ist die Unterstützung bei der Entwicklung von innovativen Produkt- und Marktideen zum marktfähigen Produkt.

Umsetzung

Strategieberatung und -entwicklung

Market Research
Strategieentwicklung
Marketingkonzeption
Marketingcontrolling
Kommunikation
Forecasting
Businessplan
Planungsinstrumente

Operativer Einsatz für

Marketingprojekte
Verkauf, Akquisition
Produkt-Test [Pilots, Testanlagen]
Verkaufsförderung, Vertriebsaufbau
Media- und Pressearbeit
Projektkoordination & -entwicklung
Krisenmanagement
Turnaroundmanagement

Strategie, Business Development, Wahl der Mittel

strategisch/konzeptionelle Tätigkeiten:

Market Research

Informationsbeschaffung über Märkte, Analyse und Charakteristika ihrer Strukturen, Interpretation und Prognose ihres mittelfristigen Verlaufs.

Strategieentwicklung

Strategiefindung, -formulierung und -implementierung für Markt- oder Unternehmensausrichtungen einschliesslich der Abklärung, Evaluation und Vorbereitung von Kooperationen und strategischen Allianzen.

Marketingkonzeption

für den Aufbau und Ausbau bestehender Geschäfte und den Markteintritt für Neugeschäfte, Marketing Communication einschliesslich der taktischen Programme für Verkauf und Verkaufsförderung.

Kommunikation

Strategieformulierung für die Unternehmenskommunikation, für Copy Strategien und Branding. Entwicklung und Umsetzung der Kommunikationsinstrumente.

BUSINESS AUDIT / ANALYSE

Ausgangslage, Eigensituationsanalyse
Wirtschaftlichkeit, Erfolgspotentiale
Ziele, Prozesse und Struktur

STRATEGIEENTWICKLUNG

Charakteristika, Grundsätze, Leitbild
Umweltanalyse (Chancen/Gefahren)
Portfoliomethoden und Wertschöpfungskette
Unternehmensziele, -struktur und -ressourcen,
Marktziele
Kooperationen, strategische Allianzen
Strategieformulierung und -bewertung
Planung und Implementierung

MARKETING

1) ANALYSE

Marktklärung, Marktstrukturanalyse, Potentiale und Prognosen
Attraktivität, Profit, Return
Marktleistung, Position des Unternehmens, Stärken/
Schwächen
Make or buy, Eintritt/Austritt

2) KONZEPTION

Strategieprofil, Optionen, Positionierung
Vermarktungsszenarios, Forecast
Budgetierung Kosten, Absatz, Umsatz, Gewinn, Deckungsbeiträge
Produkt- und Marketingmix
Verkauf, Vertrieb
Kommunikationsmix, Copy Strategie
Marketing Controlling
Produkt Promotion

COMMUNICATION AUDIT

Corporate Communication, Kommunikationsstruktur und -kultur, Brand Identity

KOMMUNIKATIONSINSTRUMENTE

Corporate Design-Konzeption
Entwicklung, Produktion und Organisation von Dokumentationen, Promotionen, Kampagnen, Messen, Fachseminaren, Mediakampagnen

Methodik, Kalkül, Entscheidung, Taktik

operative Tätigkeiten:

MARKETING, SALES, KOMMUNIKATION

Marketing

- Umsetzung M-Programme und -Projekte
- Marketingcontrolling
- Aktive Marketingkommunikation

Verkauf (B2B)

- Aktiver Verkauf im Namen des Kunden
- Neukunden-Akquisition
- Follow Up-Aktionen
- Telefon-Marketing
- Kundenbefragungen
- Kunden-Datenbanken

Verkaufsförderung (B2B)

- Kunden-Zufriedenheitsanalyse
- Programme mit Partnern, Distributoren
- Direktmarketing-Aktionen
- Werbekampagnen, Mediaplanung
- Sponsors/Sponsoring

Promotion und Testanlagen (B2B)

- Telefonische und schriftliche Bearbeitung
- Promo-Aktionen
- Zielgruppen-Befragung
- Pilotanlagen und Produktetests

Public Relations, Medienarbeit

- Pressekontakt
- Informationsdistribution
- Pressekonferenz
- Medienpartnerschaften

Vertrieb

- Akquisition Vertriebspartner
- Aufbau, Ausbau Vertriebsnetz

UNTERNEHMENSEBENE

Partnerschaften, Kooperationen

- Evaluation, Anbahnung strategischer Partner
- Vorgespräche, Moderation, Verhandlung
- Due Diligence

Sanierung, Turnaround

- Statuserstellung, Sanierungsplan, Empfehlungen
- Budgets, Liquidität, Massnahmen, Controlling
- Aussergerichtlicher Nachlass, Vergleichsverhandlung
- Turnaroundmanagement
- Liquiditäts- und Kreditmanagement

Verkauf im Auftrag, Marktpilots, Testanlagen

- Engpass in der Markt-/Kundenbearbeitung?
- Kein eigene M&S-Abteilung?
- Kleines Budget für M&S-Power?
- Unsicherheit betreffend des Potentials?
- Der Markt gibt nicht soviel her wie geplant?
- Sie kommen nicht an die Kunden heran?
- Wo, wer, wie, wieviel?

Situationen:

- Sie kennen Ihren Markt und Ihre Kunden genau, haben aber jetzt zu wenig Sales Power.
- Sie wollen neue Kundensegmente aktivieren oder neue Produkte lancieren und wollen Aufschluss über Akzeptanz, Barrieren und Potential.
- Sie haben in die Entwicklung eines Produktes investiert und erste Abnehmer, benötigen aber eine markant bessere Steigerung des Absatzes für den Return.
- Sie sind grundsätzlich überzeugt vom Produkt und seinem Potential, sind jedoch unschlüssig betreffend der Leistungsgestaltung, Akzeptanz und Zielgruppen.

OUTSOURCING M&S-AKTIVITÄTEN

Komplette oder kontingentierte Auftragspakete im Bereich Verkauf, Akquisition und Marktabklärung -als Überbrückung oder zur Überprüfung.

Ihre Vorteile:

1. **Professionelle Bearbeitung und Kommunikation auf Entscheider Ebene**
2. **Sehr gute Preis/Leistung [Pauschale plus Erfolgsprovision], keine Fixkosten**
3. **Kurzfristig verfügbar, kurzzeitige Projekte**
4. **Umgehende, professionelle Auswertung und Erfolgskontrolle**
5. **neutrale Sicht und Beurteilung des Marktes**

Verkauf/Akquisition [nurB2B]

im Auftrag des Kunden

- Telefonisch (Outbound), inkl. Follow Ups
- mit/ohne Besprechung od. Präsentation vor Ort
- Neukontakte oder bestehende Kunden
- Aufbau im Greenfield
- Nachfassaktionen
- Kontaktdaten von Kunde oder sc
- Professionalität in Approach, Gesprächsführung und Reporting
- Lettering, Dokumentation, Versand, Email

ANGEBOT

- Pauschale auf Basis Kundenbriefing
- mit/ohne Erfolgsanteil

Marktabklärung/Testanlagen/Stichproben

für die Überprüfung von Produkt-Markt-Strategien
Telefonische und/oder schriftliche Befragung

ANGEBOT

- Pauschale auf Basis Kundenbriefing

785 m ü. M. – nebefrei...



sc schmidt consulting

Chaltenbodenstrasse 6e
CH-8834 Schindellegi

www.schmidtconsult.ch
info@schmidtconsult.ch

Tel. **+41 43 888 95 88**

