

# Organisations-Beratung- Download

## Organisationsberatung: Unsere Überlegungen und Konzepte für Sie

Hier finden Sie viele Downloads zum Thema Organisationsberatung, u.a. Methoden und Konzepte zu: Management-Beratung, Strategieentwicklung, Organisations- und Prozessoptimierung, Turnaround, Einkaufsoptimierung, SCM – Supply Chain Management, Marktanalysen, Vertrieb, Marketing, Kundenbefragung, Controlling – BSC/KPI, CRM – Customer Relationship Management, Changemanagement, Innovations- und Technologiemanagement, Nachhaltigkeit (people, planet, profit), CSR..

## S-BIP: Strategische und ganzheitliche Bewertung von Innovationen und Projekten

*„Um Investitionen richtig zu steuern, ist es wichtig, im Vorfeld von Innovationen und Projekten deren Erfolgsbeitrag ganzheitlich für das Unternehmen zu prüfen, wenn noch wenige Kosten verursacht, aber viele Kosten festgelegt werden. Erfolgreich ist, wer auf die richtigen Innovationen und Projekte setzt.“*

*Prof. Dr. Rudolf Dögl*

[S-BIP: Portfoliomanagement-Projektpriorisierung-Beratung](#)

[S-BIP: Artikel zum Portfoliomanagement](#)

## S-BME: Strategisches Benchmarking für

# Make-or-Buy-Entscheidungen

*„Das entscheidende bei der Frage „...Make-or-Buy“... ist, die RICHTIGE Entscheidung nicht nur auf Basis aktueller Daten zu treffen. Ein strukturiertes Vorgehen, der Vergleich mit „...den Besten“... i. S. des Benchmarkings und Perspektiven für die zukünftige Entwicklung der Einflussfaktoren sind die Voraussetzungen für richtigen Entscheidungen.“*

*Prof. Dr. Rudolf Dögl*

[S-BME: Strategisches Benchmarking MoB Entscheidung Beratung](#)

## S-CMT: Change -Management = Veränderungen erfolgreich implementieren

*„Wissen Sie überhaupt, wie bereit Ihr Unternehmen für die geplante Veränderung ist? Durch unsere CHI-Analyse erhalten Sie eine differenzierte Sicht auf die Veränderungsbereitschaft und Veränderungsfähigkeit von Unternehmen und MitarbeiterInnen. Sie ermöglicht es, unternehmensspezifisch und situativ die richtigen Maßnahmen zu initiieren.“*

*Michael Jost, Bereichsleiter IT-Beratung*

[S-CHI: Change-Index-Analyse-Angebot](#)

[S-CMT: Change Management Beratung S-CMT: Dos and Dont´s](#)

## S-CRM: Strategisches Customer Relationship Management

*„CRM ist eine Geschäftsstrategie (Philosophie) basierend auf dem Umgang mit Kunden und Mitarbeitern. Value to the customer bedeutet, dem Kunden einen Nutzen zu bieten, seine Erwartungen zu kennen und ihnen zu entsprechen. Das Ziel von CRM ist es, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und so den Unternehmenswert zu steigern – für unternehmerischen Erfolg.“*

*Stephan Bauriedel*

[S-CRM: Strategisches Customer Relationship Management](#)

[S-CRM: Typische CRM-Fehler vermeiden \(Artikel\)](#)

## **S-IHM: Strategische Innovation-Hunting-Methode**

*„Mit diesem kombinierten Ansatz aus Ideenfindung & strategischer Bewertung können spannende Innovationsprojekte in kurzer Zeit identifiziert werden. Dafür wird das vorhandene Ideenpotenzial im Unternehmen bestmöglich ausgeschöpft, optimiert und sogar neue Ideen daraus abgeleitet.“*

*Tamer Kemeröz*

[S-IHM: Innovation Hunting Methode](#)

## **S-MACU: Strategisches Management-Advisory und -CheckUp – Quick-Scan, Review oder Coaching**

*„Ein externer Manager sieht nicht durch die interne Brille. Durch neue Blickwinkel stoßen erfahrene Experten von außen sehr schnell auf die neuralgischen Punkte und entscheidenden Handlungsfelder. Von der Erfahrung aus einer Vielzahl von Projekten in unterschiedlichen Branchen sowie der Neutralität der SCOPAR-Experten profitieren unsere Kunden nachhaltig.“*

*Jürgen T. Knauf – Geschäftsführer*

[S-MACU: Management CheckUp Advisory](#)

## **S-OME: Strategische Optimierung und Methoden im Einkauf = Möglichkeiten erkennen – Chancen nutzen – Potenziale ausschöpfen**

*„Eine kontinuierliche und ganzheitliche Überprüfung von Einkaufsfeldern und Beschaffungsprozessen stärkt die*

*Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig und leistet einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg.“*

*Claus-Dieter Christoffel*

Möglichkeiten erkennen – Chancen nutzen – Potenziale ausschöpfen

[S-OME: Strategische Optimierung und Einkaufsberatung](#)

## **S-PMI: Post Merger & Fusion, Übernahme, Integration – Vorbereitung, Planung und Durchführung von Integrationsvorhaben**

*„Ein Firmenzusammenschluss ist nie einfach und problemlos, da Integrationsleistungen auf allen Ebenen (Organisation, Menschen, IT) erbracht werden müssen. Eine vernetzte Sichtweise und die Berücksichtigung relevanter Change-Aspekte sind entscheidend für den Erfolg!“ Michael Jost, Bereichsleiter IT-Beratung*

[S-PMI: Post-Merger-Integration Artikel Kohlhofer Jost](#)

[S-PMI: Post-Merger-Integration Unternehmen](#)

## **S-PPPS: People – Planet – Profit – Sustainability (Ganzheitliche Nachhaltigkeit des Unternehmens analysieren und absichern)**

*„Die ganzheitliche Nachhaltigkeitsstrategie eines Unternehmens wird sich als der entscheidende strategische Wettbewerbsfaktor herauskristallisieren. Entscheidend dabei ist der Blick fürs Ganze bei Menschen, Maschinen und Methoden..“*

*Jürgen T. Knauf – Bereichsleiter Organisationsberatung*

[S-PPPS: Sustainability-People-Planet-Profit-Nachhaltigkeit-Bericht](#)

## **S-RIM: Strategisches Risiko Management – Proaktive Vermeidung möglicher Projektrisiken und Entwicklung von Fall-Back-Szenarien**

*„Nur wenn man bereits im Vorfeld die potentiellen Risiken erkennt, kann man mit ihnen richtig umgehen. Außerdem darf man den gleichen Fehler nie zweimal machen!“*

*Klaus-P. Wagner*

[S-RIM: Risikomanagement-Beratung](#)

## **S-SCM: Strategisches Supply Chain Management – Optimierung der Supply Chain**

*„Strategisches Supply Chain Management bedeutet Synergien optimieren sowie Wettbewerbsvorteile im Netzwerk identifizieren und realisieren!“*

*Prof. Dr. Michael Zeuch*

[S-SCM: Strategische Optimierung/Supply-Chain](#)

## **S-SMIK: Sofort-Maßnahmen in der Krise: Die Krise als Chance nutzen!**

*„Unternehmen und deren Lenker müssen in einer Krise das Tagesgeschäft aufrechterhalten, die Liquidität sichern und gleichzeitig eine nachhaltige Unternehmenssicherung gewährleisten. Entlang der gesamten Wertschöpfungskette gibt es eine Vielzahl kleiner Maßnahmen, die eine große Wirkung haben.“*

*Jürgen T. Knaut – Bereichsleiter Organisationsberatung*

[SCOPAR Fibel: Sofortmaßnahmen in der Krise](#)

# **S-VOPT: Strategische Vertrieboptimierung – Möglichkeiten erkennen – Chancen nutzen – Potenziale ausschöpfen**

*„Ein erfolgreicher Vertrieb muss auch den Einkauf verstehen.“*

*Claus-Dieter Christoffel*

[S-VOPT: Strategische Vertrieboptimierung](#)

## **S-WiMa: Strategisches Wissens-management**

*„Wissens- & Informationsmanagement ist sowie eine konsistente Wissensstrategie ist der wesentliche Baustein für nachhaltige Wettbewerbsvorteile in komplexer werdenden Märkten.“*

*Henning Gattwinkel*

[S-WiMa: Wissensmanagement \(HGa\)](#)

[S-WiMa: Wissensmanagement \(PGS\)](#)

Lassen Sie sich doch ein spezifisches Angebot unterbreiten. Oft sind schon eine Telefonkonferenz im Vorfeld und ein paar Unterlagen ausreichend, um Ihnen unsere Sichtweise, ein mögliches Vorgehen und einen Kostenrahmen zu skizzieren. Falls Sie Fragen haben, so zögern Sie bitte nicht, mich anzurufen oder mir eine [E-Mail](#) zu schicken.

Herzliche Grüße

Ihr

Jürgen T. Knauf

*Gesellschafter und Bereichsleiter Organisationsberatung*

**Angebotshotline: +49-931-45320500**

***Mit Blick fürs Ganze.***