



X-plus-Management GmbH

Internationale Unternehmensberatung
International Consultancy and Advisory
Supply Chain Management Solutions



X-plus-News 49-01-2009

X-plus .. Marketing- und Vertriebspartner - für IT-, Technik- oder Logistikunternehmen ! Teil 1

Kreativität und Intelligenz des Marketings (gerade für die Bereiche IT, Technik oder Logistik) richtet sich weniger auf eine optische Aufmachung als auf den Informationsgehalt und Nutzen für die jeweilige Zielgruppe. Stimmt – sagen wir. (Aber wir vertreten auch das Motto .. „tue Gutes und rede darüber“ .., oder warum haben wir sonst Augen, Mund und Ohren ?)

Deshalb kombinieren wir lieber beides. (Die optische Aufmachung und den Informationsgehalt mit Nutzen !) Denn .. $1+1 = 3$!

Viele unserer Mandanten sind IT-, Technik- und Logistik-Unternehmen und vertrauen wie o.g. auf die Lösungen von X-plus-Management. Man / frau braucht hier bei X-plus nicht lang erklären, da wir von X-plus in den Jahren viel „Fachchinesisch“ kennengelernt, selbst bearbeitet und verstanden haben und erfolgreich weiterreichen bzw. vermitteln konnten ! Dafür gibt es genug Zeitzeugen, die wir gern benennen.

Wir setzen Ihre technische Eigenschaften in echten Kundennutzen um !

Somit sorgt unser zielgerichtetes Marketing- und Vertriebskonzept dafür, dass die Optimierung des Geschäftsergebnisses und die Verkaufsabsicht des X-plus-Kunden mit überschaubaren Finanzen und ohne enorme Streuverluste vonstatten geht.

Bei X-plus beliebte wie erfolgreiche Beauftragungen sind Mandate mit einer Streuung von Fix- und variablem Auftragshonorar (Grundadministration per geringer Fixvergütung, weiteres Honorar z.B. Provision per Erfolg / Auftrag). Natürlich achten wir streng auf die Senkung des unternehmerischen Risikos sowie auf ein rasches ROI !

Viele Kunden zitieren den Service von X-plus als enorme Effizienzsteigerung im Marketing und Vertrieb z.B. in Österreich, aber auch in Teilen Osteuropas oder im arabischen Golfraum.

Gern besprechen und erarbeiten wir Ihr individuelles Erfolgskonzept mit Ihren neuen Märkten und Kunden in den eben genannten Regionen. Da wir auch andere Prozesse / Unternehmensbereiche verstehen und vertreten und / oder dafür Beraterpartner haben, können wir parallel zudem „effizient Geld besorgen“ helfen. Einmal Umsatz bringen und auch in anderen Betriebsbereichen Kosten einsparen oder senken.

So sind wir fachspezifisch tätig, aber auch Generalist. Das erfordert die heutige „grüne Wiese“, auf der jeder Stengel „abgegrast“ ist und bitter um den „letzten gekämpft“ wird .. bzw. hinzukommend CSR, ökologische Richtlinien und natürlich die Finanz- und Wirtschaftskrise !

Bei weiteren Fragen und Terminvereinbarungen senden Sie uns bitte Ihre unverbindliche Anfrage unter consulting@x-plus-management.com. Wir melden uns unverzüglich. Vielen Dank !

Stephan Ohms
Geschäftsleitung

www.x-plus-management.com



X-plus-Management GmbH

Internationale Unternehmensberatung
International Consultancy and Advisory
Supply Chain Management Solutions



X-plus-News 49-01-2009

Gegen die Finanz- und Wirtschaftskrise, Teil 2 **Neue Chancen, neue Kunden, neue Märkte**

(Auszug – Vortrag S. Ohms „Erfolgreiches Managemt. X-plus & friends“ – Wirtschaftskammer Salzburg, 11-2008)

Die X-plus-Management GmbH offeriert ihren Service als erfolgreiche Formel für ganzheitliche Betrachtungen betrieblicher SCM-Prozessketten und ermittelt dadurch eine rasch ansteigende Wertschöpfungsbildung in Unternehmen.

Das moderne SCM (Supply Chain Management) muss aus allen Unternehmensbereichen (A-Z) bestehen und ganzheitlich von jedem Mitarbeiter verstanden und gelebt werden. Ein hervorragendes SCM darf nicht nur „streng“ durch die Bereiche Logistik, Transport, Produktion u.a. Elemente derart betrachtet werden, sondern gleichsam integral die „softigen“ Abteilungsbereiche PR, Marketing oder Vertrieb, als auch Aussenwirtschaft, IT & TK sowie restliche Leistungsbereiche eines Unternehmens vollumfänglich miteinbinden und aufweisen.

Immer stärker stehen zukünftig alle Unternehmensbereiche eng verbunden sowie gemeinsam in Erfüllungspflicht, auch horizontal in der / für die jeweilige Marktregion. Alle diese Elemente top-synchronisiert zeigen die perfekte Unternehmenskraft. Für den Microbetrieb gilt das sowieso, aber genauso für KMU oder für das Grossunternehmen.

SCM erweitert durch MRM (Marketing Resource Management) zeigt eine ideale Kombination, das erfolgreiche Unternehmens-Management in Zeiten der Krise zu leben !

Lassen Sie uns noch unsere kürzlich auf einem Vortrag demonstrierte „First-Aid“-Empfehlung in Zeiten der Krisen aufzeigen. Natürlich gibt es kein einheitliches Konzept für alle Branchen. Dennoch können diese Anmerkungen in jedem Unternehmen mit dem jew. Produkt oder Dienstleistung perfekt umgesetzt werden.

Spezialisieren oder mehrzweilig anbieten.

Vom bisherigen Fachanbieter zum (für den Kunden und für sich selbst bezogenen) Mehrwertanbieter. Oder vom Generalisten zum Nischenanbieter, also umgekehrt. Einfach empathisch zum Partner mit neuem Alleinstellungsmerkmal.

„Atmende“ (flexible) oder terminierte Kostenprozesse einführen

Fixkosten in variable Kosten umwandeln. Neukundenakquise über „externe Akquisiteure“ Langzeitverträge mit Altkunden verhandeln. Optimierte, kundenorientierte Website relaunchen, Suchmaschinenoptimierung (Klicks) sorgt für Neukunden

Netzwerkarbeit eingehen und selbst schaffen

Sie sind nicht der einzige, „der sich Gedanken macht“ ! Bisher „ungeahnte“ Partnerschaften suchen (Allein sind Sie stark, gemeinsam sind Sie stärker !) Prüfen Sie mögliche MBOs, Joint Ventures oder Strategische Partnerschaften

Virtuell anbieten und virtuell agieren

- Sich im Internet besser koordinieren (Infobörsen, Mitgliedschaften)
- Innovative Angebotserweiterungen (Benchmarking)
- Unternehmensbereiche virtuell umwandeln oder an Dienstleister übergeben
- Externe Dienstleister als Zusatzentlastung nutzen

Seite 1

www.x-plus-management.com