



X-plus-Management GmbH

Internationale Unternehmensberatung
International Consultancy and Advisory

Unternehmensbroschüre

Ausgabe 01-2011

Deutsche Fassung



„Unsere langjährige wie breitgefächerte Erfahrung orientiert sich an unserem zukunftsorientierten Beratungsstil. Die sicheren Grundlagen für Ihren raschen u. nachhaltigen Unternehmenserfolg. Entlang der gesamten Wertschöpfungskette. „X-plus schafft und versichert Ihre Märkte und Kunden ! “



(Stephan Ohms – Geschäftsführer)

Das Konzept

Idee und Umsetzung

Präambel

Unique Selling Proposition

Zielsetzung

Wen sprechen wir an

Management Summary

(Beratungs-Pools)

Unser Leistungsprogramm

[modi procedendi - die Verfahrenswege]



„ Man muss sich auf etwas verlassen können, von dem man nicht verlassen wird “

(Lao-Tse / 6. oder 4. – 3 Jh. v. Chr.)



Das Konzept

Idee und Umsetzung

Um die enorm hohen und anspruchsvollen Markt- und Kundenanforderungen der Gegenwart und Zukunft sicher, optimal und für alle Seiten vertretbar zu lösen, wurde ein profundes Beratungs- und Vertriebskonzept entwickelt und manifestiert. Ein Portfolio mit nachhaltigem Erfolg. Dieses war Anlass für die Gründung und Einführung der **X-plus-Management GmbH** unter der Führung von Herrn Stephan Ohms (Ehem. Manager, Akademieleiter und zertifizierter Unternehmensberater) im Jahr 2004. Ohms' übergreifendes theoretisches Wissen (Berufs- mit Beraterausbildung als auch Wirtschaftsstudium) wurde durch eine langjährige Praxis (Leitung einer Firmenakademie* mit Fachaus- und weiterbildung im Bereich Logistik und Verkehr bzw. 12-jährige geschäftsführende Gesellschaftertätigkeit im eigenen, von „der Pike“ selbst aufgebauten KMU* mit Kundenanalyse, -beratung, Konzeption und Durchführung weltweiter Transportlogistik) zzgl. mehrfache berufliche und private Länderreisen in West- und Osteuropa sowie im Arabischen Raum (Maghreb und Golf, seit 1987) vervollständigt.

Die neutrale und branchenunabhängige Unternehmensberatung **X-plus-Management GmbH** steht mit gecharterten, erfahrenen **X-plus-BeraterInnen** allen Unternehmen, ob lokal arbeitende Micro- und Kleinbetriebe, oder multinational operierende KMU oder Konzerne zur Verfügung

Mit der Verwaltung in Österreich und einem Deutschland-Büro bewegt sich **X-plus** in den geopolitischen Drehscheiben der Ost- / West-EU. Selbst und teilweise mit Vertragspartner sichert **X-plus-Management** wichtige und ausgewählte Ost-EU-Länder sowie den gesamten arabischen Golfraum mit ausgeklügelten Beratungskonzepten ab. Mit diesen **Beratungs-Tools** „erobern wir mit Ihnen die Welt“. Entlastung und zugleich enormen Zugewinn offeriert das Service der **X-plus-Management GmbH**. Die Beratung von **X-plus** wird entweder operativ, taktisch oder strategisch eingesetzt. Die Beratungswerkzeuge definieren optionale wie optimale Grundlagen der erfolgreichen, betrieblichen Zukunftsorientierung. Ihr Unternehmen wird mit Ihrem KnowHow und mit unseren Erfahrungswerten abgeglichen und wettbewerbsfähiger wie auch effizienter gestaltet. UnternehmerInnen und ManagerInnen verwenden die **X-plus-Programme** als Vergleichsansatz und sichern immaterielle Vermögenswerte wie neu integrierbares KnowHow, mehr Zufriedenheit der MitarbeiterInnen, aber vor allem neue wie optimale Markt- und Kundenumsätze / -profit, als auch perfekte Logistik. Diese Werte haben enormen Einfluss auf das Unternehmensergebnis und Total Cost of Ownership.



„Wer höher oben ist, weiß was richtig ist, weiß was sich verkaufen wird “

(Konfuzius, 551 – 479 v. Chr., chinesischer

Präambel

Die gegenwärtige und zukünftige, instabile Wirtschaftslage bzw. -krise weltweit, die bestehende Unsicherheit „alter“ (West)EU-Staaten ggü. den „neuen“ in Ost sind Zeichen der Globalisierung und Misswirtschaften. Allgemein verursachen diese einen enormen Druck auf Unternehmen in fast allen Branchen. Manches KMU mit bisher stabilem Markt, sicher geglaubten Firmen- oder Privatkunden und einer erfolgreichen Geschäftspolitik resümiert die Lage als schwieriger und unsteter. Andere wiederum sind schon längst im gefährlichen „Fahrwasser“ oder „schwimmen“ gänzlich mit vagem Logistik-, SCM-, IT-, Marketing- u. Vertriebsprogramm dahin. Manch' neue oder verbesserte Marktchancen werden z. T. überhaupt nicht gesehen, oder gründen in grundsätzlichen Bedenken. Externe „Plug-and-play-Analysen“ werden zudem oft aus Ängsten vermieden.

Den Herausforderungen dieser Themenparks stellt sich die Arbeitskultur von **X-plus-Management** gegenüber. Durch die ganzheitliche Analyse, alternativen Konzeptideen und durchschlagenden Lösungsvorschlägen verbürgen wir uns für Ziele wie Unternehmensinnovation, einwandfreie oder bessere Positionierung am Markt, neue Logistik-, IT-, Marketing- und Vertriebs- oder Verkaufsstrukturen, Wettbewerbsstärkung mit loyaler Kundenbegeisterung und -bindung.

Unique Selling Proposition

Kurz und knapp: Unser kompaktes Wissen inkl. wertvoller Erfahrungen – jahrelang erworben. Im Rahmen unserer Organisation haben wir auf ein dickes „Overhead“ verzichtet und geben unsere Erfahrung zu einem fairen Kalkulations-/ Leistungsverhältnis weiter. Dafür erhalten Sie eine wertvolle Orientierungshilfe zur Selbsthilfe. In empathischer Berücksichtigung Ihres Arbeitsvolumens führt **X-plus-Management** alternativ die Massnahmenumsetzung mit Ihrer Kontrolle eigens durch. Ihr Input an Zeit, Engagement und Mitteln ist gering. Der Output für Sie bedeutet Kostensenkung, Konsolidierung, Verbesserung, Gewinn und Expansion.

Wir haben innerhalb vieler Unternehmensbereiche und -strukturen KnowHow vereinnahmt sowie gegeben. **X-plus-BeraterInnen** stammen aus leitenden und strategischen Positionen bzw. auch aus Selbstständigkeit im Bereich Management, Marketing, Vertrieb/ Verkauf, Kommunikation, Call Center-/ Operations-Management, Logistik u. Aussenwirtschaft. Weiteres KnowHow entfalten unsere Netzwerk-Partner. (Fordern Sie die individuellen Partnerprofile als Kriterium an.)

Zielsetzung

X-plus-Management ! Wir zeigen Ihnen die alternativen und grundlegenden Lösungswege, wie Sie Ihre Kernkompetenzen bündeln, um sich mit einem **(X-)Plus** an mehr Zeit neuen sowie relevanten Marktchancen öffnen können und gleichzeitig Ihr Unternehmen absichern. Profitieren Sie vom KnowHow der **X-plus-Management-Mission**, geschaffen durch die Wirtschafts- und Finanzkrise, Globalisierung, EU-Neubildung, verkürzten Produktlebenszyklen und Marktsättigung. Nehmen Sie unsere Lösungen für neue Zukunfts- und Absatzkanäle.



Wen sprechen wir an ...



KMU
(X-plus Consulting)

**branchen
neutral**

**Gross-
unternehmen**
(X-plus Advisory)

X-plus-Management ... Ihr Partner für erfolgreiche Analysen, schlüssigen Beratungen und Konzepten des gesamten Geschäftsprozesses oder Teilbereichen wie z.B. Logistik, IT, Marketing und Vertrieb. Prägen Sie Ihre klare Corporate Mission ! Wir geben Ihnen die Basis für Ihren optimalen Geschäftskurs mit grösseren Marktanteilen, stabilen Kunden, mehr Umsatz und Profit durch Automatisierungsmöglichkeiten sowie langfristigem Bekanntheitsgrad.

Wir arbeiten für und haben **Branchenerfahrung** bei z.B.:

- Automotive
- Banken, Versicherungen
- Bau
- Food
- Medien, Druck & Papier
- Elektrotechnik, Maschinenbau
- Handel
- IT / TK
- Medien
- Pharma, Medizin
- Textil
- Werbung, PR
- Travel
- Verkehr & Logistik
- weitere



Management Summary

Beratungs-Module

- ✓ **Managementberatung / Unternehmensführung / Organisation:** Strategieentwicklung, Unternehmensanalyse, Erstellung ganzheitlicher Strategie-, Marketing- und Vertriebskonzepte mit Plausibilitätsprüfung, Kooperationen, Krisenmanagement, Ideen- u. Veränderungsmanagement, CostTakeOuts, Projektmanagement, Supervision, Standortberatung, Prozessmanagement, Analysen, Qualitäts- u. Informationsmanagement
- ✓ **Marketing, IT:** Marktanalyse, Wettbewerb, Marketingkonzepte u. -strategien, Marketing-Logistik, Werbung und Marktkommunikation, Media-IT-Tools (Web2Print), Asset- und Brand-Management, CRM, Outsourcing und Übernahme von Pre- und Post-Sales, Launch / Relaunch von CM, CI, CD-Konzeptionen
- ✓ **Logistik, IT:** (Optimierung der Supply Chain) **Telematik** - Logistik, eCommerce (Kommunikation, IT, Steuerung) **Innerbetriebliche Logistik** - Transport- u. Materialfluss / Warehousing, Kontraktlogistik, Value added, fulfillment **Transport und Güterverkehrssysteme** (Transport allg., insb. KEP)
- ✓ **Beratung in ausenwirtschaftlichen Belangen:** Länderbezogene Aktivitätenplanung, -umsetzung / Marktansiedlung (Österreich, CEE, arabische Golfstaaten)

X-plus-Management GmbH

CM-10-2010

Consulting & Advisory by eXperts - Technologies by Top-business solutions (Austria - Germany - CEE - ARAB MENA)

| X-plus Modul 1 | X-plus Modul 2 | X-plus Modul 3 | X-plus Modul 4 | X-plus Modul 5 | X-plus Modul 6 | X-plus Modul 7 |
|---|---|---|--|--|---|---|
| IT | Logistik | Marketing | Technologies | HRM | Network Value Added Services | Foreign Trade (Ausenwirtschaft) |
| AT, DE, CEE, ARAB | AT, DE, CEE, ARAB | AT, DE, CEE, ARAB | AT, DE, CEE, ARAB | AT, DE, CEE, ARAB | AT, DE, CEE, ARAB | AT, DE, CEE, ARAB |
| IKT, Telematik, Informatik CMS, ERP Business Intelligence, Cloud Computing, Re-Engineering, | Logistik, Transport, Fulfillment, Supply Chain (LPL, 4PL u.a.) Re-Engineering KPI, KVP, In- und Outsourcing, Global Procurement & -Sourcing | Marketing, Werbung, Merchandising, Vertrieb, Akquise, Pre- and Post-Sales, Kommunikation, Media, Web, MRM, DAM, MAM, W2P, PIM, Brand Portale, andere CRM, ECR o.a.) | Business solutions durch KMU - High-Tech /-End, aber auch zuliieferproduzierendes Gewerbe | Field-Engineering, Personalvermittlung von High-Potentials, Spezialisten | Gründungsfinanzierung, Investoren, Patentrecht und Steuerberatung, MBO, Joint Ventures, Strategische Partnerschaften, M&A, Lobbying | Ausenwirtschaftsberatung, Standortplanung, Marktanalysen, Aufbau von Absatz- und Lieferantenpartnerschaften, Erstinfos bzgl. Firmengründung |
| Organisation und Durchführung von Vorträgen, Prüfung Out-/ Insourcing, Outtasking | Organisation und Durchführung von Vorträgen, Prüfung Out-/ Insourcing, Outtasking | Organisation und Durchführung von Vorträgen, Prüfung Out-/ Insourcing, Outtasking | Info-Vorträge, Vermittlung Strategische bzw. Outsourcing-Partnerschaften | | | Organisation und Durchführung von Vorträgen |
| Analyse, Beratung, Optimierung und Ausführung durch akkreditierte X-plus-Berater oder Netzwerkpartner Operative Kurzfristplanung Taktische, mittelfristige Planung Strategische Langfristplanung | Analyse, Beratung, Optimierung und Ausführung durch akkreditierte X-plus-Berater oder Netzwerkpartner Operative Kurzfristplanung Taktische, mittelfristige Planung Strategische Langfristplanung | Analyse, Beratung, Optimierung und Ausführung durch akkreditierte X-plus-Berater oder Netzwerkpartner Operative Kurzfristplanung Taktische, mittelfristige Planung Strategische Langfristplanung | Externe, anerkannte X-plus-Kontakte, -strateg. Partner oder auditierte andere Fremdunternehmer, oft Technologieführer bzw. -spezialisten | Kurzfristige Bedarfsdeckung durch Freelancer Mittelfristige Unterstützung durch Interims-Manager Langfristige Lösungen mittels taktischer Personalrekrutierung | Externe, akkreditierte Berater bzw. Netzwerkpartner plus wichtiger Kontaktstellen bei Institutionen und Behörden, Aufsichtsräte | Analyse, Beratung, Optimierung und Ausführung durch akkreditierte X-plus-Berater oder Netzwerkpartner Operative Kurzfristplanung Taktische, mittelfristige Planung Strategische Langfristplanung |
| Branchenneutral | Branchenneutral | Branchenneutral | Für Branchen von A-Z | Branchen-Spezialist für Logistik | Jederzeit auf Anfrage | Branchenneutral |



„ Unzufriedenheit ist der erste Weg zum Erfolg “

(Oscar Wilde, 1854 – 1900, irischer Lyriker, Dramatiker u. Bühnenautor)

Unzufriedenheit ist nicht gleich der Grund für eine persönliche oder firmenbezogene Entgleisung. Vielmehr ist es eine Art Wegaufzeigung, einmal darüber nachzudenken, was man im Sinne einer passablen und prozessorientierten persönlichen und / oder unternehmensbezogenen Erfolgsbefriedigung besser machen kann. **X-Plus** steht Ihnen für individuelle Beratung mit den o.g. Management-Modulen zur Verfügung:

Die **X-plus-BeraterInnen** haben die hier genannten Begriffe nicht nur „auf's Papier gebracht oder in den Mund genommen“, sondern entsprechend in Ihrer unternehmerischen Verantwortung gewinnbringend und prozessbezogen - mit ihrer Praxis für die Praxis umgesetzt und mit Mess-Skalen oder Qualitätskriterien ständig überprüft. Erfahrungsebenen sind TQM, DIN-EN ISO, verschiedene LOS-Größen und Reportings – letztendlich aber der praxisorientierte Überlebenserfolg im täglichen Berufsleben – wo manchmal „gute Bücher und Skalen“ nicht weiterhelfen.

Gerne geben wir Ihnen als Referenz Kundenstimmen für eine Effizienzsteigerung mittels unserer Darlegungen und Umsetzungen. Fragen Sie, wir benennen Ihnen den Kunden, bei denen **X-plus-BeraterInnen** entsprechende Tools eingeführt und erfolgreich abgeleitet haben.

Mit dieser Erfahrung haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, bekannte und neue Konzepte für Sie wirken zu lassen. Ein individuell abgestimmter Masterplan mit / aus den genannten Management-Tools birgt innovative Schritte zur Evaluierung Ihres „total cost of ownership“.

„ Wir überzeugen durch unsere Persönlichkeit “

(Walt Whitman, 1819 – 1892, US-amerikanischer Lyriker)





„Wir brennen darauf, Sie auf die Überholspur zu bringen“

(Kurt Brugger – Schweizer Fabrikant)



Aufgrund der ansteigenden Kundenanforderungen u. -wünsche verzeichnen immer mehr Unternehmen Probleme in der perfekten Kundenbedienung (z.B. CRM - Customer Relationship Management). Die Prozesskette der akkuraten Kundenbedarfsanalyse, -akquise, -befriedigung und Kundennachbetreuung muss einwandfrei ablaufen und wird durch IT- und Wettbewerbsvorgaben zunehmend schwieriger. Eine dem Kunden zugesicherte Leistungserstellung benötigt natürlich auch eine qualitative Angebotspalette mit korrektem Mitarbeiter- und Lieferantenverhalten. Dies wiederum fordert stetig flexible und kundenerfüllende Handlungen des Vertriebs / Verkaufs in Berücksichtigung von einzuhaltenden Finanz- und Liquiditätsplanungen. Um des Kunden Animation, Motivation, Abschlusswunsch aber auch die Reklamationsansuchung dennoch zu erlangen, müssen psychologisch verlässliche wie persönlich bestimmte Programme des Segments Vertrieb / Verkauf in Berücksichtigung mit den kollegialen und finanzbezogenen Geschäftsressorts funktionieren wie koalieren. Diese Parameter sind sozusagen wie der „heilige Gral des Marketings“ für eine klare Kundenbindung und langfristige notwendige Kundenloyalität.

Sollten Sie sich bei Ihren Vertriebs-/ Verkaufsaufgaben gut gewappnet haben, möchten wir Ihnen gratulieren. Falls nicht, möchten wir uns als **X-plus-Management** empfehlen. Eine hilfreiche Aussenansicht einzuholen, um sich gesichert bestätigt zu fühlen bzw. mit unserer „Plug-and-play-Handlung“ Verbesserungsschritte zu erhalten, dient als Prävention und / oder als Optimierung. Der forderungswillige Kunde der heutigen Wirtschaft will und muss den Unternehmensmehrwert fühlen, bestätigt sehen und jederzeit bestätigen können.

X-plus-BeraterInnen stehen mit bewährten Kernkompetenzen zur Verfügung. Die Qualität der Lösungskonzepte spiegelt sich durch Preisauszeichnungen in der (begleitenden) Beratung wider.

Awards und andere Auszeichnungen (Auszug):

- ✓ Erfolgreiche Road-shows (Markteintritte/ Produkteinführung im Arab. Raum)
- ✓ Erfolgreiche und langfristige Einführung diverser innovativer Absatzmärkte für Unternehmen aus Österreich in Deutschland sowie umgekehrt mit progressiven Umsatz- u. Renditezahlen sowie After-Sales-Service.
- ✓ Lobbying und Erwirkung von Best-case-Lieferantenauditierungen bei Industriefirmen
- ✓ Erarbeitung eines Best-case-Platz für ein KMU bei einem nationalen Service-Wettbewerb für hervorragende und wirtschaftliche Leistungen im Bereich Mehrwertlogistik (Provider to customer / Time to market) – Deutschland – Award vor 300 delegierte Logistik- u. Serviceleitern
- ✓ Supply-Chain-Optimierungen (in Mio. EUR pragmatisch vs. Kosten) Logistik, Transport, IT Vendor / Provider-Lösungen.
- ✓ Service- u. Invest-Strategien in Logistik, Medical, Industrie mit je 2-stellig.Mio. EURO ex DE in AT



„Was der Kunde wirklich will, sind drei Dinge ...

... erstens Service, zweitens Service und drittens Service.“

(unbekannter Verfasser)

➤ **Outsourcing / Übernahme von Vertrieb / Verkauf** (Pre- und Post-Sales)

Serviceoptimierung, ganzheitliche Entlastung und Zugewinn für Sie kann die Auslagerung einer bedienbaren Vertriebseinheit versprechen. Mindern Sie Ihr Risiko an Fluktuation, Trouble-shooting und anderen Faktoren. Schaffen Sie sich Freiraum für Ihr Kerngeschäft und ! servizieren und verwöhnen Sie Ihre Kunden. Betreuungsintensives Vertriebs-/ oder Verkaufsaufkommen (Produkte oder Dienstleistungen) übernehmen wir als Ihr Outsourcing-Dienstleister. Die gezielte Akquise und korrekte Nachbetreuung muss stetig „stressfrei“ ausgeführt werden. Ihre Kunden beobachten sehr genau ! In Annahme Ihrer Firmenkultur sichern wir Auftragsabschluss und Nachfolgegeschäft. Unser Zuständigkeits-Mehrwert ist der Verkaufs-Mehrwert für Ihre Kunden. Buchen Sie auch unsere absolute Qualität in der Reklamationsbearbeitung. **X-Plus-Management-Verkäufer sind** qualifizierte wie zertifizierte Vertriebs-/ und Verkäuferpersönlichkeiten.

Ihr Umsatzpool bildet entweder der Kontakt zu Ihren Zielkunden bzw. Bestandskunden als Grundlage für Erst-oder Zusatzgeschäfte, oder **X-plus** akquiriert neue und bekannte Firmenadressen mit Kontakten zu Topp-Entscheidern.

Bei Bedarf (z.B. Aktionen, Nachfassen bei Direct-Mails, Personalmangel) kann über unsere Partner- und Dienstleistungsstruktur zusätzlich oder alternativ ein pro- oder reaktives Call Center vermittelt werden, in welchem sich Ihre Kunden sofort wie „zu Hause fühlen können“.

➤ **Länderbezogene Aktivitätenplanung / -hilfe, -umsetzung (plug-and-play)**

Haben Sie ein Angebot, dass es in bestimmten Ländern noch nicht gibt ? Gern eruieren wir unterstützend Ihre Situation. Gerne bringen wir Sie anhand unserer Erfahrung für Vertriebs- oder Serviceangliederung mit wichtigen u. persönlichen Kontakten (Interessenten / Kunden, Kammerstellen f. Ausschreibungen, Offizielle) in Verbindung. Wenn Sie darüber hinaus unverbindliche Informationen und Beratung im Bezug auf eine komplette Firmensitzverlagerung ins Ausland wünschen, erhalten Sie durch **X-plus** einen absolut erfahrenen und erfolgreichen Netzwerk-Partner als Berater im gleichnamigen Metier.



„ Das Geheimnis des Erfolges ? Anders sein als die anderen “ !

**(Woody Allen *1935, US-amerik. Schriftsteller, Schauspieler
und Regisseur)**



Kann es sein, dass Sie sich als Inhaber, Geschäftsführer oder Vertriebsleiter überlegen was die anderen in Ihrer Branche besser machen? Und warum sind diese damit erfolgreicher? Nun, vielleicht waren wir schon dort! Wenn nicht, dann gibt es unseren Respekt dafür und Sie sollten uns bald kontaktieren, damit Sie so schnell als möglich besser sind als die „Anderen“ !

Wir haben die „Luft“ in vielen Branchen geniessen dürfen und per Auftrag in entscheidenden Aufgabengebieten vorschlagen, mitgestalten und wirksam verändern können. U.a. durch Bench-marking haben wir unser Wissen mit neuen wichtigen Erkenntnissen erweitert. Vor allem im Bezug darauf, wie sich die verschiedenen Unternehmen im Markt verhalten und sich im Wettbewerb rüsten. Wir wollen unsere Betrachtung bzgl. Marketing und Vertrieb auf vielfach anzutreffende interne Probleme legen:

Ein klassischer Fehlerbereich ist z.B. eine intransparente oder unkontrollierte gegliederte Vertriebs- oder Verkaufsstruktur. Ein anderer ein oft gebräuchliches aber uneffizientes und bei vielen Unternehmen anzutreffendes Vertriebs- und Verkaufsprogramm mit Namen „hardselling-method“ und quantitativem Verkaufs- wie Erfolgsdruck. Weiters bestehen auch häufig Vertriebs-/ Verkaufsschwächen in der obersten Managementebene - trotz innovativer Produkte oder Dienstleistungen, oder trotz eines hervorragenden Verkaufsteams. Auch Familienbetriebe verzeichnen oft Vertriebs-/ Verkaufsschwächen durch die Auslösung einer heterogenen Unternehmensnachfolge. Mithin Prozesse, die eindeutig qualitatives und gesichertes Verkaufen beeinträchtigen, oder sogar Grundlage für eher vernichtende Arbeit sein können.

In jeder Hinsicht negativ für das Unternehmen im Bezug auf Produktivität, Wirtschaftlichkeit und Kundenbefriedigung ggü. dem Wettbewerb. Mit diesen Elementen bilden sich degenerative Prozesse wie z.B. subjektiv gebundener Verkaufs-Stress, oder Demotivation in der Verkaufsentfaltung. Statt Marktabsicherung, Gewinn und Herausforderung zeigt so manche Aktivitätenleistung eine mangelnde Informationsweitergabe, inkorrekte Bedarfsdeckung oder gänzliche Überforderung und Frust, bis hin zum Unternehmensinfarkt. Rechtzeitig erkannt und beraten, kann dieses negative Betreiben zum Anhalten und zur Umkehr gebracht werden. Die drei **X-plus-1,2,3-Formel:**

- 1.) Kooperatives Beziehungs-Management
- 2.) Empathische Kommunikation
- 3.) Qualitatives Verkaufen

Und zwar grundlegend in allen Kommunikationsebenen, ob Lieferant, Mitarbeiter oder Kunde. Die gesamte Dialogkette ist intern und extern transparent zu halten. Das Resultat heisst 100%ige Kundensicherung versus dem Wettbewerb. Wir beraten Sie gerne ausführlich.

Sichern Sie sich Ihre Kompetenz und schützen Sie Ihre Kunden vom Wettbewerb



„Nur der Krämer kann zu seiner Entschuldigung anführen, daß ihm die Marktübersicht fehlt. Für den Manager / Unternehmer gibt es keine Entschuldigung. Zu seiner Aufgabe gehört, den Markt gründlich zu kennen.“



(Winfried M. Bauer, *1928, deutscher Management-Autor)

Ist Ihr jetziger Gesamtmarkt voll ausgeschöpft? Oder existieren nicht doch lukrative Lücken? Wir würden diese gern für Sie aufspüren und ausfüllen. Und ... vielleicht benötigen Sie für eine neue Marktlücke nicht einmal zusätzliche „manpower“, können aber Ihre Produktivität oder Auslastung steigern und eine bessere Rentabilität erzielen. Arbeiten Sie effizient in allen Bereichen des Marktes? Der „a2b-, b2b-, oder b2c-Business“ lässt in der heutigen Konjunktur ungeahnte Möglichkeiten der Produkt- und Dienstleistungsvergabe und -entfaltung zu.

(A) dministration

(B) usiness

(C) onsumer

Vorstände und andere Entscheidungsträger eines Grossunternehmens (auch Global Player) prüfen immer stärker die Supply Chain eines Unternehmens, ob nicht ein weiterer Teil der Eigenleistung günstiger und sogar besser über einen Drittdienstleister erledigt werden kann. Die Betrachtungsweise ist die Wertschöpfungs- und nicht mehr nur die Unternehmensebene. Die Kosteneffizienz steht im Vordergrund, während andere Kriterien eine untergeordnete Rolle spielen. Bis vor kurzem waren Kernabwicklungsprozesse eines Unternehmens aus Sicherheitsgründen nicht ohne weiteres ausgliederbar. Also Auftrags-, oder Dienstleistungsabwicklung über Dritte nicht möglich. Gerade aber im Zeitalter der Verhandlungen und Wandlungen sind bisherige nicht transportable Modelle mit Outsourcing umsetzbar geworden und damit als Markt aufspürbar.

Mit Anpassung an die Wirtschaftslage sind weitere Einsparungen mit gleichzeitiger Effizienzsteigerung bei vielen Unternehmenskernern gesucht und dringend erwünscht. Die repräsentative Kernkompetenz am Markt fordert eine immer grössere zeitintensive Betreuung und gleichfalls eine optimale Gewinnerzielung. Für andere „Nebenabteilungen“ fehlt die Zeit. Sichern Sie sich jetzt den Platz als Outsourcing-Partner. Die Logistik z.B. gliedert überwiegend seit ca. 100 Jahren das Ressort Transport aus. In den letzten 20 Jahren kamen auch Bereiche wie Lager-, Kommissionierungs-, oder technische Tätigkeiten dazu. Stabsaktivitäten wie PR, Werbung, Personal u.a. werden vertikal um die Bereiche Controlling, IT-/TK ergänzend ausgegliedert. Horizontal bleiben diese oft im Ursprungsland verankert, andere wie Beschaffung und Produktion werden an dritte Standorte verlagert. Dieses Potenzial hat im wahrsten Sinne des Wortes keine Grenzen. Wir eruieren für Sie den vorhandenen Bedarf.



„Ein Schiff ist im Hafen sicher, aber dafür wurde es nicht
(Unbekannter Verfasser)

Wir waren für Sie in wichtigen Ländern, haben dort gearbeitet, aber auch im Inland ausländische Unternehmen oder Behörden vertreten ... und sprechen selbst oder über Partner Fremdsprachen. Wir haben die Erfahrung, kennen die Mentalität, Kultur, Verhandlungssituation und verfügen über wichtige Kontakte was sich wie und wo umsetzen lässt ! Die ganze sog. „Supply chain“ für eine Firmenansiedlung wird Ihnen von uns konsultativ übergeben.

DACH – Österreich, Deutschland und Schweiz, auch Italien

Österreich – Die geopolitische Drehscheibe der neuen EU-Mitgliedsstaaten. Das Land ist im Bezug auf Wirtschaftsfragen zweifellos sehr gestärkt worden. Die unternehmerische und private Ansiedlung in Österreich ist sehr attraktiv geworden. Österreich – auch Plattform für den arabischen Raum.



CEE - Slowakei, Serbien, Bulgarien, Ukraine u.v.a.



Slowakei – grösstes
Automobilproduktionsgebiet der Welt
(pro Kopf).



MENA u.a. Arabische Golf-Staaten



Die VAE - obwohl die Öl- und auch Gasreserven noch ca. 30 – 50 Jahre Umsatz bringen, haben sich die Wüstensöhne längst für andere Wege entschieden, auch nicht nur Tourismus wie in den 90ern und 2000er, sondern z.B. für KnowHow-Ansiedlung – nun auch statt oder alternativ zu Dubai auch in Abu Dhabi (VAE). Und es gibt attraktive „free zones“ wie in Ras al Khaimah (VAE). Auch der Oman, Bahrain und Qatar offerieren bzw. suchen und unterstützen attraktive Geschäftsbeziehungen sowie Technologie- bzw. andere KnowHow-Ansiedlung. Wir sind Mitglied von arabischen Wirtschaftskammern und haben wertvollen, direkten Kontakt zu Behörden, Banken oder Entscheidern ins Land hinein.



„ Wissen, dass nicht an jedem Tage zunimmt, wird täglich abnehmen „

(aus China – unbekannter Verfasser)



Ihre Investition in die Zukunft. Das Mitteilen von Wissen in der richtigen Form des Mitteilens von Worten bedeutet aber auch Macht. Neben den Menschen ist das wichtigste Kapital eines Unternehmens das Wissen der MitarbeiterInnen.

In einer beliebigen Organisation, so schätzen Experten, wird für Aus- u. Weiterbildung nicht aus-reichend gesorgt. Auch wird nur etwas 1/5 des vorhandenen Wissens genutzt; der Rest liegt brach. Kurzes und effektives Trainieren sichert das Wissen und den wirtschaftlichen Beitrag der MitarbeiterInnen für ein Unternehmen. X-plus und Partner vermitteln Techniken prägnant sowie wirkungsvoll. Gezielt für Vertrieb / Verkauf und jedwede persönliche Kommunikation wird durch unser Programm grundsätzlich der „Stein der Zukunft“ für Kundengewinn u. -sicherheit gelegt. Berufliche Weiterbildung mit privatem Nutzen durch den Arbeitgeber sichert ferner die Dankbarkeit und die Treue der Beschäftigten. Bieten Sie Ihren MitarbeiterInnen einen „added value“ der gern gesehen ist und der direkt ins Unternehmen zurückfließt. Bundes- wie landesbezogen in Österreich, Deutschland und anderen Ländern gibt es oft Fördermittel.

... Der deutsche Bundespräsident Horst Köhler übte scharfe Kritik an Politikern und Managern. Er machte bei einem seiner Interviews deutlich worauf er künftig baue: **Auf die Kraft der Worte.**

Die **X-plus-Management**-Trainingsgrundlagen bestehen aus mehreren Exkursionen. Zum einem die Wort-Umsetzungserfolge der erfolgreichsten US-amerikanischen Kommunikationsexpertin in ihrer Handhabung der Verbesserung der Kommunikation mit den unterschiedlichsten privaten, öffentlichen, aber gerade geschäftlichen Kontakten durch ihr Programm „talk-to-win“. Zum anderen das Wissen über das „gekonnte Reden und Kommunizieren“ mit der Methodik des bekannten deutschen Rhetorik-Trainers Matthias Pöhm (www.poehm.com) oder dem ehem. Porsche-Erfolgstrainer, Dr. Hans Eicher (vgl. Buch „Der Verkaufsalchimist“).

Wir sind für Sie Partner für die wichtigen Spielregeln (Do's & Don'ts) ggü. Ihrem in- und ausländischen Geschäftspartner. Deswegen empfehlen wir auch für das Ausland (einige, ausgewählte osteuropäische Länder wie z.B. Slowakei, Ungarn, Slowenien, aber auch Ukraine sowie Bulgarien) sowie für den gesamten arabischen Wirtschaftsraum erfahrene Trainer und Partner. Entweder stellen wir im Rahmen unserer Beratung den Co-Trainer, oder verweisen Sie gerne direkt an den landeskundigen sowie zertifizierten Partner für ganzheitliches, erfolgreiches und kostengünstiges Training. Das „Interkulturelle Assessment-Center-Programm“ erhalten Sie gerne unter der Email von

training@x-plus-management.com

Ein Geheimnis des Erfolgs ist, den Standpunkt der anderen zu verstehen
Es macht viel aus wie man die Dinge benennt

**(Henry Ford I.)
(Kate Douglas Wiggin)**



„ Können ist nichts anderes als Nutzen bieten zu können “

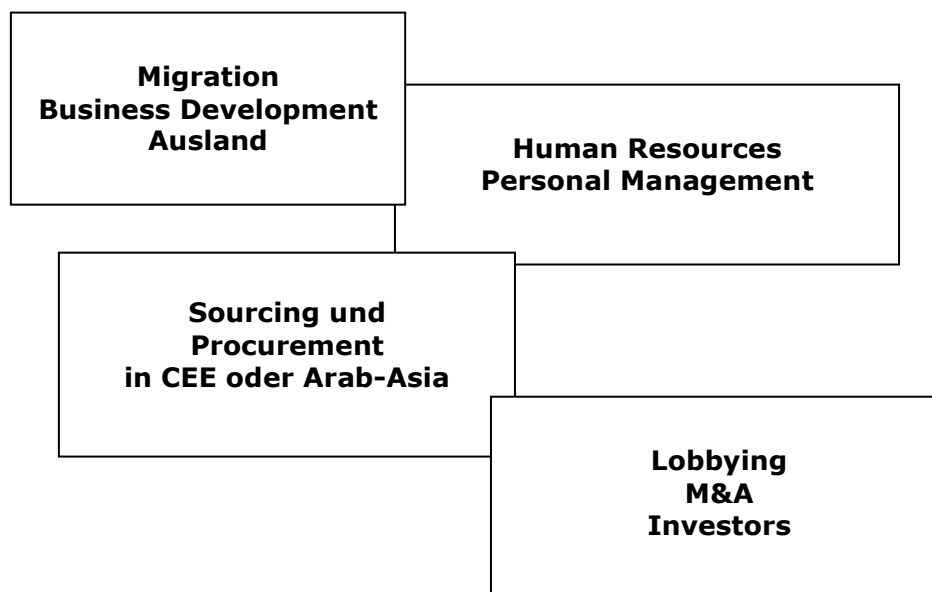
(Christian G. L. Grossmann, 1783-1857, deutscher Theologe)



Jedes Unternehmen braucht einen Berater. Doch den richtigen Berater zu finden ist nicht immer einfach, fand David Ungar-Klein vom Unternehmen „Create Connections Networking & Lobbying GmbH“.

Ohne Netzwerke, Verbände oder auch Cluster genannt, sähe es in der Wirtschaft schlecht aus. Trotz Wettbewerb finden Unternehmer und Unternehmen einen Weg, verbindende Interessen durch Kooperation zu stärken. Dies empfehlen wir Ihnen und praktizieren es selbst. Durch das **X-plus-Netzwerk** erhalten Sie über das Standard-Programm hinaus auch Ressourcen, die wir für Sie analysiert, bewertet und gefunden haben. Oder Firmenkundenkontakte. Als bemerkenswerte Unterstützungsstrukturen können Sie Ihre Marktattraktivität zudem erhöhen.

Haben Sie eine Frage, wie z.B. die einer Verlagerung Ihres Betriebes / Geschäftssitzes ins Ausland, oder eine Frage über den Aufbau eines F&A-Profit-Centers? Oder suchen Sie die / den geeigneten VertriebsdirektorIn und finden sie / ihn nicht? Auch der Faktor Umwelt-Management ist ein nicht mehr wegzudenkender Faktor aus dem heutigen wirtschaftlichen Treiben. Wir werden Ihnen gerne beratend zur Seite stehen, ggfs. Ihren Bedarf prüfen und Ihnen den erfahrenen Netzwerk-Partner vorstellen, der Ihr Projekt umsetzt. Oder fehlt „nur“ der richtige Kunde !? Die Rahmenbetreuung bekommen Sie im „cross-check“ durch uns. Verlassen Sie sich auf unsere geschäftserfahrenen Kontakte !





Conclusio

„Das Geheimnis des Erfolges liegt darin, für die
Gelegenheit
bereit zu sein, wenn Sie kommt “

**(Benjamin Disraeli, 1804 – 1881, britischer Politiker und
Schriftsteller, auch britischer Premierminister)**

Die Eigenschaft von X-plus-Management

Kompaktes Wissen – jahrelang für Sie ! erworben und gesammelt
finanziell tragbar durch Verzicht eines „Overhead-Aufbaus“

Ihr Vorteil dadurch

Unsere Erfahrung ist eine spürbare Veränderung und Entlastung
mit erfolgreicher Weiterentwicklung Ihres Unternehmens / Ihrer Pläne

Ihr Nutzen und Mehrwert daraus

Ihr „Input“ bei uns an Zeit, Engagement und Kosten ist gering
Unser „Output“ für Sie heisst Konsolidierung, Gewinn und Expansion, durch

Neue Kunden sowie neue Zielabsatzgebiete
Kostenbewusste und neutrale Statusüberprüfungen
Einsparungs-, Sicherungseffekte, Serviceoptimierungen
Fachspezifisches KnowHow mit bewiesenen Erfolgen

Verantwortlich für die Inhalte gem. §6 MDStV ist Stephan Ohms



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

Für weitere Fragen und Wünsche kontaktieren Sie bitte unsere Büros in Österreich, Deutschland oder VAE.

Communication- u. Welcome-Center:

austria@x-plus-management.com
germany@x-plus-management.com
arab@x-plus-management.com

Verwaltung:

office@x-plus-management.com



X-plus-Management GmbH

Internationale Unternehmensberatung
International Consultancy and Advisory

www.x-plus-management.com