



# **DS-C (BI-)SOLUTIONS**

---

## **EFFEKTIVES MANAGEMENT FÜR EINE BESSERE POTENTIALAUSSCHÖPFUNG**

**Contents:**

 <b><u>Internal Process Simulation</u></b> . . . . .	<b>02 - 05</b>
> DURCH REVOLUTIONÄRE BI-SIMULATIONSVERFAHREN DEFIZITE IN DEN PROZESSABLÄUFEN ERUIEREN	





## DS-C (BI-)REVOLUTION

---

### DURCH REVOLUTIONÄRE BI-SIMULATIONSVERFAHREN DEFIZITE IN DEN PROZESSABLÄUFEN ERUIEREN



Sehr geehrtes Management.

Auf der Grundlage unserer empirischen Studien werden die vielfach in deutschen Unternehmen implementierten eindimensional-, monoinstrumentalen Assessment-Tools (Isolated-Applications) in keiner Art und Weise dem von Ihnen gesetzten adäquaten Anspruch gerecht, qualifizierte Analyseergebnisse (Key-Figures & Ratios) zu generieren, um nebst [Process-Management](#) (Meta-Prozesse) Optionen eines opportunen [Business \(Re-\)Engineerings](#) eruieren zu können.

Die [DAVID SEIDEL-CONSULTING GROUP](#) bietet Ihnen via BI-Simulationsverfahren / Worst Case Scenario (hierarchisch- partitionierte Prozessanalyse) einen einmaligen Service, vorab angeführte Defizite, sowohl die Strategieentscheidung(en) als auch die internen Prozessabläufe betreffend – auf der Basis prioritätsspezifischer Indizes ([AHP\\_plus Matrix](#)) – darzustellen.

Die [AHP\\_plus Matrix](#) ist als mehrdimensional-/multiinstrumentales (BI-)Assessment-Tool weltweit auf allen Ebenen einer u. a. Matrix-/Tensor-Organisation ([dispositiv-](#), [derivativ positiv-](#), [originär dispositive Instanz\[en\]](#)) implementierbar.

Des Weiteren können Sie mit einem unserer Consultants, neben den typischen [betriebswirtschaftlichen Kernfragen](#), alle Facetten Ihrer kernkompetenz-/branchenspezifischen Alternativen erörtern.



## **Defizitäre Prozesse verursachen horrenden Kosten und wirken sich somit negativ auf Ihr Betriebsergebnis aus.**

Mit Bezug auf unsere [Expertise](#) empfiehlt sich ein persönlicher **Gesprächstermin**, um den gegebenen Effektivitäts- sowie Produktivitätsgrad Ihrer Corporation exorbitant zu steigern, ferner die in diesem Kontext zu konstatierenden Kosten zeitnah signifikant zu senken. Being & time!

**Wir helfen Ihnen bei der Realisierung Ihrer profitorientierten Unternehmensziele (Marktstellungs-/Macht- & Prestige-/Rentabilitäts- [Betriebsergebnis | EBIT | EGT]/Finanz- & soziale Ziele).**

**Additive Informationen zum Schwerpunkt: Business Intelligence, Advanced Analytics**  
(Explanation)

- [Procurement & Transport \(P&T\) / International Strategic Sourcing \(ISS\)](#) (Example)
- [International Market Research](#)
- [Capital Market Analysis](#)
- [Human Capital Development \(Evaluation of Achievement Potential\) / Leistungspotentialeruierung/-analyse/-evaluierung](#) (Example)

Die Konkretisierung unserer Beratungsleistungen – auf Ihre branchenspezifischen Unternehmensziele bezogen (u. a. originär dispositive Instanz: Materialbeschaffung [[signifikante Beschaffungskostenreduktion](#)], [[Markt-\]Forschung/Entwicklung \[\[Produktpolitik\]\(#\)\], Transformationsprozess \[\[Produktivitätssteigerung\]\(#\) mittels revolutionären \[BI-Lösungen aus unserem Hause\]\(#\) – Example\], Absatzmarketing \[\[morphologische Erwägungen\]\(#\)\] und \[internes Rechnungswesen\]\(#\)\) – erfolgt in einem persönlichen Gespräch mit einem unserer Experten.](#)

Nebst Process-Management sind wir in der Lage Ihre Prozessabläufe, mittels [Business \(Re-\)Engineering](#), zu revolutionieren.

Im Fokus steht die Realisierung Ihrer profitorientierten Unternehmensziele (Umsatzrentabilitätssteigerung/Kapitalumschlagmaximierung).

Via [Links](#) ([Branchenexpertise](#) | [Portfolio/Sitemap](#) | [Kernkompetenzüberblick](#) | [Kernfragen/Services](#) | [BI-Lösungen](#) [[Erläuterung & Example](#)] | [Publikationen/Empirische Studien](#), [Leserbewertung\[en\]](#) | [Seminare](#)), auf unsere Website, finden Sie weitere Informationen zu den Kernkompetenzen/Service-Leistungen der [DAVID SEIDEL-CONSULTING GROUP](#).

Sie können selbstverständlich auch direkt einen Gesprächstermin (per [E-mail](#) sowie [telefonisch](#)) mit einem unserer Branchenexperten vereinbaren.



## Warum wir für Ihr Unternehmen genau der richtige Ansprechpartner sind?

Die DAVID SEIDEL-CONSULTING GROUP ist eine der **weltweit führenden interdisziplinären Unternehmens- und Strategieberatungen** in den Gefilden der marketingstrategischen Optionen, des General-Managements sowie dem internen- und externen Rechnungswesen.

Bereits **seit 1997** betreiben unsere **auf** mittlerweile **allen fünf Kontinenten agierenden Berater (über 200 Kapazitäten von internationaler Reputation)** **erfolgreich branchenübergreifendes Project-Management/ Business (Re-)Engineering in renommierten Unternehmen** und konnten sich dadurch einen **exzellenten Ruf** – u. a. in den Branchen der Automobil-, Pharma- sowie der (Non-)Food-Industrie<sup>1</sup> – erarbeiten.

Elementarer Erfolgsfaktor:

**Langjährige akademische Berufserfahrung/Branchenexpertise auf internationalem Parkett.**

**Bis dato** wurden von uns interdisziplinär **über 2.100 Projekte**, bei überwiegend multinationalen Gesellschaften (Blue Chip Companies/Global Player), erfolgreich realisiert.

Die für unsere Klienten **auf dem gesamten Globus realisierten Unternehmensziele** sind bezeichnend für die Branchenexpertise unserer Consultants.

Zu unseren Klienten gehören sowohl Klein-, mittelständische- als auch Grossunternehmen ([Client Reviews](#)).

Vereinbaren Sie einen völlig unverbindlichen Gesprächstermin mit einem unserer TOP-Berater.

Wir verfügen über die notwendige Expertise (Know-how) Sie bei der Realisierung Ihrer profitorientierten Unternehmensziele vollumfänglich zu unterstützen.

### **Vermeiden Sie totes Kapital; nutzen Sie Ihr Potential.**

**DS-C generiert, durch Synergismus sowie primär- und sekundäre ([Finanz-](#)) [Marktforschung](#), branchenprägende Trends.**

Wenn Sie ergänzendes Informationsmaterial zu unseren Seminar-/Schulungs-/Literaturangeboten<sup>2</sup> wünschen, können Sie uns jederzeit per E-mail sowie telefonisch kontaktieren.

Auf unserer Website finden Sie detaillierte Erläuterungen zu den Kernkompetenzen/Service-Leistungen der DAVID SEIDEL-CONSULTING GROUP.

## Vertrauen Sie dem Branchenprimus!

---

<sup>1</sup> Branchen/Industries: Pharmaceutical Industry & HealthCare | Consumer & Retail / (Non-)Food Industry | Automotive Industry | Financial Institutions | Global Energy & Materials | Travel, Transport & Logistics.

<sup>2</sup> [Hauseigene Fachliteratur / Empirische Studien](#)



**Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Verfügung, denn Ihr Anliegen ist unsere Berufung.**

Unser Team freut sich von Ihnen zu hören und wünscht noch einen erfolgreichen Tag.

Mit herzlichen Grüßen

**DAVID SEIDEL-CONSULTING GROUP**

DIPL.-KFM. D. SEIDEL

PRESIDENT & CEO

**Anlage(n):**

⇒ ---



---

– Business Keywords / Kernkompetenzüberblick:

**I. Marktforschung:** Methoden der Datenerhebung (primär/sekundär); Gegenstandsbereiche der Datenauswertung (Zielgruppenanalyse, Konkurrenzanalyse, Analyse der Marktentwicklung) | **II. Synergiepotentialeruiierung/-analyse:** Potentialausschöpfungsmethoden/-techniken; Produktivitätssteigerung (operatives Geschäft) mittels Ressourcen-Kopplung (Bündelung der Faktorgrossen); Fixkostendegression (Kostenreduktion) | **III. Portfolio-Analyse:** Strategische Produktplanung; Risikobewertung diversifizierter Anlageportfolios | **IV. Synergienutzungsgraderuierung:** Produkt-Markt-Matrix / Marktfeldstrategie / Marketingstrategische Stossrichtung: Von der Marktdurchdringung/-entwicklung, Produktentwicklung bis hin zur lateralen Diversifikation | **V. Marktstimulierungsstrategie:** Preispolitische Erwägungen | **VI. Marktparzellierungsstrategie:** Segmentierungsanalytische Erwägungen | **VII. Marktrealstrategie:** Arealfaktor erwägungen | **VIII. Beschaffungslogistik** (International Strategic Sourcing / Process-Sourcing / Total Cost of Ownership [TCO]): Von der Materialbeschaffung bis zur -entsorgung; Vollkostenrechnung | **IX. Distributionslogistik** (Supply Chain Management/-Sourcing): Versorgungsketten-Management – Logistik; Lagerung; Transporte; Lieferzeiten | **X. Akquisitorisches Potential:** Public Relations; Services; Werbung (Product Placement / Merchandising / Point of Sale); additive Produkteigenschaften. Hieraus zu generieren: (Neu-)Kundenakquisition/-bindung | **XI. Personal-Management/-Rekrutierung / Leistungspotentialevaluierung:** Analyse der Teilnehmer- und Team-Dynamik | **XII. Internes Rechnungswesen:** Kosten-/Leistungsrechnung, Investitions-/Finanzierungsrechnung (statisch-/dynamische Erwägungen); Generierung liquider Mittel | **XIII. Industrial Law:** Individual-/Kollektivarbeitsrecht.

