DS-C (BI-)SOLUTIONS

EFFEKTIVES MANAGEMENT FÜR EINE BESSERE POTENTIALAUSSCHÖPFUNG

Contents:

SWOT- & PORTFOLIO-ANALYSIS . . . . . 02 - 02
- PROBATE INSTRUMENTARIEN FÜR IHREN ERFOLG

DS-C (BI-)REVOLUTION . . . . . 03 - 06
- DURCH REVOLUTIONÄRE BI-SIMULATIONSVERFAHREN DEFIZITE IN DEN PROZESSABLÄUFEN ERUIEREN

CONSULTANCY/SEMINARS
- STRATEGISCHE OPTIONEN

SWOT- & PORTFOLIO-ANALYSIS

PROBATE INSTRUMENTARIEN FÜR IHREN ERFOLG

Sehr geehrtes Management.

Unser Team, der DAVID SEIDEL-CONSULTING GROUP, hofft, dass Sie Ihre bis dato avisierten Unternehmensziele realisieren konnten; ferner das Betriebsergebnis (EBIT = Earnings Before Interest & Taxes; zu Deutsch: EGT = Ergebnis gewöhnlicher Geschäftstätigkeiten) den gesetzten Erwartungen entspricht und Sie des Weiteren über die notwendige Liquidität (Netto Cash-Flow) verfügen, die taktisch-/operativ-/strategisch konzeptionierten Projekte im Zeitablauf (d. h.: Zeit-/gewinnorientiert; Fokus: Umsatzrentabilitätssteigerung) in die Tat umzusetzen?

Auf der Basis einer **SWOT-** (English: Strengths/Weaknesses/Opportunities/Threats; zu Deutsch: Stärken/Schwächen/Chancen/Risiken), **Portfolio-Analyse** (Strategische[s] Produktplanung/-Absatzmarketing), werden wir gemeinsam mit Ihnen, nebst Darstellung adäquater **Investitions-/Finanzierungsmodelle**, der Berücksichtigung von **distributionspolitische**n **Faktoren (**Supply Chain Management**):** Beschaffungs- (Process-Sourcing – TCO = Total Cost of Ownership [Vollkostenrechnung]); Vertriebslogistik (u. a.), alle für Ihr(en) Unternehmen/Geschäftsbereich relevanten betriebswirtschaftlichen-/marketingstrategischen[1] Optionen diskutieren.

Vermeiden Sie totes Kapital; nutzen Sie Ihr Potential!

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

[1] Marketingstrategische Optionen: Von der Produktidee bis zur Markteinführung; von der Marktdurchdringung bis hin zur lateralen Diversifikation; Seidel, D., 2011, S. 44 ff. & S. 118 ff..

DS-C (BI-)REVOLUTION

DURCH REVOLUTIONÄRE BI-SIMULATIONSVERFAHREN DEFIZITE IN DEN PROZESSABLÄUFEN ERUIEREN

Effektiv ist die Darstellung eines faktischen/konkreten resp. die Konzipierung eines fiktiven Sachverhaltes, um nebst originärem Process-Management die Optionen eines Business (Re-) Engineerings, auf der Basis prioritätsspezifischer Indizes (Key-Figures & Ratios), zu eruieren (morphologische Erwägungen).
Mittels unseren revolutionär-, empirischen Methoden/Techniken (Advanced Analytics / BI-Software Solutions & Applications) lassen sich — neben den absolut zu konstatierenden Wertveränderungen am Finanzmarkt (Geld-/Kapital-/Kreditmarkt) — die relativen und logarithmierten Schwankungen der Finanzmarktparameter (Aktienkurse/Renditen – annualisierte Volatilitäten) stochastisch modellieren (stochastisch dynamisches Modell; kongruent: International Market Research / Capital Market Analysis).
Die vorab angeführte Modellierung historisch-, impliziter Volatilitäten (exponentielle Glättung / mathematische Trendextrapolation) ist elementarer Bestandteil jedweder unternehmenspolitisch-/strategischen Ausrichtung; gleich welcher Couleur.
Dies beinhaltet sowohl das dispositive-, derivativ positive- als auch das originär dispositive Management Ihrer Corporation.

Mit Bezug auf unsere Expertise empfiehlt sich ein persönlicher **G e s p r ä c h s t e r m i n**, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit, u. a. auf der Grundlage einer Synergienutzungsgraderuierung, zeitnah signifikant zu sublimieren. 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
- Internal Process Simulation
- Human Capital Development (Evaluation of Achievement Potential) / Leistungspotential-eruierung/-analyse/-evaluierung (Example)

Die Konkretisierung unserer Beratungsleistungen – auf Ihre branchenspezifischen Unternehmensziele bezogen (u. a. originär dispositive Instanz: Materialbeschaffung [signifikante Beschaffungs-kostenreduktion], [Markt-]Forschung/Entwicklung [Produktpolitik], Transformationsprozess [Produktivitäts-steigerung 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 (Umsatzrentabilitäts-steigerung/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 führende**n **interdisziplinäre**n **Unternehmens- und Strategieberatung**en 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 agierende**n **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[2] – erarbeiten.

Elementarer Erfolgsfaktor:
Langjährige akademische Berufserfahrung/Branchenexpertise auf internationalem Parkett.
Bis dato wurden von uns interdisziplinär **über 2.300 Projekte**, bei überwiegend multinationalen Gesellschaften (Blue Chip Companies/Global Player), erfolgreich realisiert.
Die für unsere Klienten **auf dem gesamten Globus realisierte**n **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.

Wenn Sie ergänzendes Informationsmaterial zu unseren Seminar-/Schulungs-/Literaturangeboten[3] 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!

[2] Branchen/Industries: Pharmaceutical Industry & HealthCare | Consumer & Retail / (Non-)Food Industry | Automotive Industry | Financial Institutions | Global Energy & Materials | Travel, Transport & Logistics.

[3] 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. Synergiepotentialeruierung/-analyse:** Potentialausschöpfungsmethoden/-techniken; Produktivitätssteigerung (operatives Geschäft) mittels Ressourcen-Kopplung (Bündelung der Faktorgrössen); 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. Marktarealstrategie:** Arealfaktorerwägungen | **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.