



BERATUNG/SEMINARE

ÜBERBLICK

— Themenschwerpunkte im Einzelnen —

I

α)	<u>BI-SOLUTIONS & APPLICATIONS</u>	03 - 07
	<u>MARKETING STRATEGIC OPTIONS</u>	08 - 08

1. **Business (Re-)Engineering** (Fundamentales Überdenken, radikales [Re-] Design der unternehmensinternen Prozessabläufe, mitunter der unternehmenspolitisch-/strategischen Ausrichtung/Couleur) auf der Basis eines fundierten (Prozess-) Analyseverfahrens (AHP_+ Matrix – BI-Software basierend).

Die hieraus generierten Daten (Key-Figures & Ratios) dienen dem marketing-strategischen Zweck der Synergienutzungsgraderuierung – Produkt-Markt-Matrix: Von der Marktdurchdringung/-entwicklung, Produktentwicklung bis hin zur lateralen Diversifikation.

➔ Synonym: **Portfolio-Analyse** (Strategische Produktplanung).

β)	<u>RISK-MANAGEMENT</u>	09 - 11
----	---	---------

2. **Revolutionierung der (Kapital-)Marktanalyse.**

➔ Synonym: **Portfolio-Analyse** (Risikobewertung diversifizierter Anlageportfolios).

3. **Effective International Strategic Sourcing (Process-Sourcing – Total Cost of Ownership [TCO]).**

➡ Synonym: **Beschaffungslogistik** – von der Materialbeschaffung bis zur -entsorgung.

3.1 **Restrukturierung des Supply Chain Managements/-Sourcings.**

➡ Synonym: **Distributionslogistik** (Versorgungsketten-Management) – Logistik / Lagerung / Transporte / Lieferzeiten.

4. **Synergiepotentialanalyse:** Potentialausschöpfungsmethoden international-/multinational operierender Unternehmen auf der Basis optimaler Faktorallokationen.

➡ Synonym: **Produktivitätssteigerung** (operatives Geschäft) mittels Ressourcen-Kopplung (Bündelung der Faktorgrößen); Fixkostendegression (Kostenreduktion).

Die **Seminare/Schulungen** werden vorrangig in den Unternehmen beziehungsweise in deren schwerpunktspezifischen Bereichen/Divisions (On-Site) gewerbe-/sachverhaltsrelevant abgehalten, um den Lernerfolg zu effektivieren.

Adressat dieser Angebote ist primär das (TOP-)Management.

Die jeweiligen Inhalte und Realisierungsoptionen (Methoden/Techniken) richten sich vollends nach Ihrem Anspruch.

Vereinbaren Sie einen völlig unverbindlichen **Gesprächstermin** mit einem unserer TOP-Berater. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein konformes Angebot.

Des Weiteren finden Sie auf unserer Website detaillierte Erläuterungen zu den Kernkompetenzen/ Service-Leistungen der **DAVID SEIDEL-CONSULTING GROUP**.



BERATUNG/SEMINARE

I

BUSINESS INTELLIGENCE

ADVANCED ANALYTICS



BERATUNG/SEMINARE

I.I

BUSINESS INTELLIGENCE SOLUTIONS & APPLICATIONS

GRAD DER SYNERGIENUTZUNG (AHP_ *PLUS* MATRIX)
Effektives Management für eine bessere Potentialausschöpfung

I.I.I

MARKETINGSTRATEGISCHE OPTIONEN

MORPHOLOGISCHE ERWÄGUNGEN



BUSINESS INTELLIGENCE SOLUTIONS & APPLICATIONS

GRAD DER SYNERGIENUTZUNG (AHP_PLUS MATRIX) Effektives Management für eine bessere Potentialausschöpfung

— Contents —

- AHP_PLUS MATRIX ALS ELEMENTARE FAKTORGRÖSSE IM GENERAL-MANAGEMENT
 - Ein Novum in der Sparte 'Business Intelligence Software Solutions' (Advanced Analytics)
- KOOPERATION ALS PROBATES ERFOLGSKONZEPT



Sehr geehrte Damen und Herren des IT-Einkaufs.

Steigern Sie signifikant die Wettbewerbsfähigkeit, indem Sie auf der Grundlage der Ihnen zur Unternehmenssteuerung zur Verfügung stehenden Daten/Informationen prozessrelevante Analyseergebnisse generieren, welche nebst herkömmlichem Process-Management ein Business (Re-) Engineering – Focus: Grad/Level des Synergy-Benefits – ermöglichen.

Die AHP_+ Matrix ist ein erfolgreich im Markt etabliertes revolutionäres Assessment-Tool aus dem Hause DAVID SEIDEL-CONSULTING.

Dieses multiplex Software Product ist ein Novum in der Sparte 'Business Intelligence Software Solutions' (BISS) / Advanced Analytics und für Portfolio-Analysen (u. a.: Strategische Produktplanung / Risikobewertung diversifizierter Anlageportfolios) eines gewinnorientierten Unternehmens (Main Focus: Net Profit Ratio, Rate of Return &/oder Savings Potential) von erfolgsentscheidender Relevanz.

Anwendbar auf allen Ebenen einer Matrix- &/oder Tensor-Organisation.

Die Vorteile dieser mehrdimensional-/multiinstrumentalen Matrix im Überblick:

- (a) Mittels hierarchisch- partitionierter Verfahrensweise lassen sich unternehmenspolitische Sachverhalte wesentlich konkretisierter analysieren und verifizieren.
- (b) Die AHP_+ Matrix ist ein mehrdimensional-/multiinstrumentales Assessment-Tool und ermöglicht – neben der konkretisierten Analyse und Verifizierung sämtlicher unternehmensstrategischer Leitfragen zur Potentialausschöpfung – die Kompensation horizontal redundanter sowie komplexer Aufgabenstellungen.
- (c) Differenziertere Betrachtung der unternehmenspolitischen Kernfrage(n) via prioritätsspezifischen Index.
- (d) Der Anwender wird dazu bewegt sämtliche betriebswirtschaftlichen Aspekte – mittels Abgleich der Partitionen ('Kriterien' und 'Alternativen') – in Erwägung zu ziehen.
- (e) Signifikante Analyseergebnisse erhöhen die Wahrscheinlichkeit der Prozesserfolge; sichern die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.
- (f) Auf der Basis betriebswirtschaftlicher Kennzahlen lässt diese Verfahrensweise noch im Zeitablauf, Bezug nehmend auf die unternehmenspolitischen Entscheidungen, profunde Rückschlüsse zu.
- (g) Kurze Initiierungslaufzeit.
- (h) Einfaches Handling.



Um Ihnen die Funktionalität der AHP_+ Matrix verdeutlichen zu können, empfiehlt sich die Präsentation dieses Tools vor Ort.

Ferner kann in diesem Kontext darüber befunden werden, bis zu welchem Grad/Level sich ein Synergy-Benefit aus einer etwaigen Kooperation in naher Zukunft realisieren lässt.

Gehen Sie auf Tuchfühlung (Abgleich der Ihnen bekannten BI-Solutions vs. DS-C); prüfen Sie auf Konsistenz.

Ergänzend zu den Literaturangeboten sowie Seminarveranstaltungen werden Ihnen von DAVID SEIDEL-CONSULTING auch kernkompetenzrelevante-/branchenspezifische Schulungen/Weiterbildungen angeboten.

Auf unserer Website finden Sie detaillierte Erläuterungen zu unseren Kernkompetenzen/Service-Leistungen.

Wir freuen uns von Ihnen zu hören und wünschen noch einen erfolgreichen Tag.

Mit herzlichen Grüßen

Ihr Team der

DAVID SEIDEL-CONSULTING GROUP

DIPL.-KFM. D. SEIDEL

PRESIDENT & CEO

Anlage(n):

⇒ ---





BERATUNG/SEMINARE

STRATEGISCHE OPTIONEN Morphologische Erwägungen¹

— Schwerpunktspezifische Themen —

1. PRODUKT-MARKT-MATRIX / MARKTFELDSTRATEGIE: Synergienutzungsgraderuierung
Marktdurchdringung, Marktentwicklung, Produktentwicklung, horizontal-/vertikal-/laterale
Diversifikation.
2. MARKTSTIMULIERUNGSSTRATEGIE: Preispolitik
Preis-Mengen- (Penetrationsstrategie / Discounter-Konzept), Präferenz-Strategie (Skimming-
Strategie / Markenartikel-Konzept).
3. MARKTPARZELLIERUNGSSTRATEGIE: Spreading
Massenmarktstrategie (Omnipräsenz/Ubiquität [total/partial]), Segmentierungsstrategie
(total/partial).
4. MARKTAREALSTRATEGIE: Arealfaktorerwägungen
Lokal-/regional-/überregional-/national- (Domestic Marketing), multinational-, international-,
weltmarktorientiert.

Wenn Sie ergänzendes Informationsmaterial zu unseren Seminar-/Schulungsangeboten oder vorab einen Gesprächstermin mit einem unserer Berater/Referenten wünschen, können Sie uns jederzeit per E-mail sowie telefonisch kontaktieren.

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

¹ Ansoff, H.-I., 1966, S. 13 ff; Becker, J., 1983, S. 197 ff.; 1993, S. 123 ff; 1998, S. 352 ff.; Seidel, D., 2011, S. 44 ff. & S. 118 ff..





BERATUNG/SEMINARE

I. II

RISIKO-MANAGEMENT

BEWERTUNG DIVERSIFIZIERTER ANLAGEPORTFOLIOS



BERATUNG/SEMINARE

RISIKO-MANAGEMENT Fokus: Wachstumsbranche

— Schwerpunktspezifisches Thema —

1. PORTFOLIO-ANALYSE: Risikobewertung diversifizierter Anlageportfolios.

Erläuterung zum Themenschwerpunkt:

Nebst Risikobewertung Ihres diversifizierten Portfolios – mittels unseren BI-Software Lösungen & Anwendungen (AHP *plus* Matrix: Revolutionäres Assessment-Tool von DAVID SEIDEL-CONSULTING [Business Intelligence / Advanced Analytics]) – 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).

Die vorab angeführte Modellierung historisch-, impliziter Volatilitäten (exponentielle Glättung / mathematische Trendextrapolation) ist elementarer Bestandteil jedweder unternehmenspolitisch-/strategischen Ausrichtung; gleich welcher Couleur.

Wer die Dynamik des Finanzmarktes versteht, hat einen exorbitanten Wettbewerbsvorteil!

Wenn Sie ergänzendes Informationsmaterial zu unseren Seminar-/Schulungsangeboten oder vorab einen Gesprächstermin mit einem unserer Berater/Referenten wünschen, können Sie uns jederzeit per E-mail sowie telefonisch kontaktieren.

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





BERATUNG/SEMINARE

I.III

BESCHAFFUNGSLOGISTIK

INTERNATIONALES STRATEGISCHES SOURCING

I.IV

SYNERGIEPOTENTIAL-ANALYSE



BERATUNG/SEMINARE

BESCHAFFUNGSLOGISTIK Internationales Strategisches Sourcing

— Schwerpunktspezifische Themen —

1. Beschaffungslogistik im originär dispositiven Gefüge – nebst Forschung/Entwicklung, Transformationsprozess (optimale Allokation der Repetierfaktoren): U. a. Produktivitätssteigerung ($P_i = x_i/b_j \rightarrow b/x = 1$ [Schwellenwert]), mitunter Losgrösseneruierung für die limitationale-/substitutionale Fertigung (Process-Sourcing / Supply Chain Management), Absatzmarketing (Produkt-Markt-Matrix / Synergienutzungsgradermittlung gem. Ansoff, H.-I., 1966, S. 13 ff; Becker, J., 1983, S. 197 ff.; ferner morphologische Erwägungen: Becker, J., 1998, S. 352 ff.; Seidel, D., 2011, S. 44 ff. & S. 118 ff., sowie marketingstrategische Stossrichtung gem. Becker, J. v. 1993, S. 123 ff.), Finanz- und internes Rechnungswesen (statisch-/dynamische Erwägungen).

2. Ausschreibungsrelevante-/kategoriespezifische Faktorgrössen (RFI).

Schwerpunktspezifisch (in der 2. Dimension):

2.1 UNTERNEHMENSPROFIL

U. a. Jahresberichterstattung, Organisationsstruktur, Kooperationen (Sublieferanten), numerisch-/gewichteter Distributionsgrad;

2.2 MARKETINGASPEKTE

U. a. Marktpräsenz (Germany / Europe / NAFTA / World), Leistungspotential mit Bezug auf internationale Aktivitäten, zu definierendes Process-Management (Best-Practice), relativer Marktanteil;

2.3 TECHNISCHE ANFORDERUNGEN

E-Business: Business to Business Beschaffungssysteme, Systemkompatibilität mit SAP, Erfahrungswerte mit EDI, Evaluated Receipt Settlement (Gutschriftverfahren), Multilingual Internet Names Consortium (MINC), Secure Sockets Layer (SSL);

2.4 LOGISTISCHE ANFORDERUNGEN

Distributionslogistik des Lieferanten, Kooperationen mit Logistik-Providern, Lieferungsgarantien;

2.5 PRODUKT- UND PREISPOLITIK

Open-Book-Policy, Substituierbarkeitsfaktor (Refill-Product-Assortment / Replenishment), Portfolio-Entwicklung, Return-Policy, Rabattstaffelungen, Responsible-Care mit Bezug auf den Umwelt-Aspekt;

2.6 KOSTEN

U. a. Einsparungspotential, Einbindung des/der Kunden in die Gesamtkostenreduktion;

2.7 MANAGEMENT & REPORTING

Strategische Ausrichtungen/Konzepte seitens des Lieferanten;

2.8 BETRIEBS-/SYSTEMSICHERHEIT(EN)

Datensicherungen/Zugriffsrechte;

2.9 ENTWICKLUNGSPOTENTIAL / LIEFERANT/SUBLIEFERANT(EN)

On-Site-Resources & -Care, Trainingsanforderungen/-methoden zwecks zeitnaher Initiierung und Implementierung.

3. Kompensation horizontal redundanter Sachverhalte mittels hierarchisch partitionierter Prozessanalyse (AHP plus Matrix – BI-Software basierend) am Beispiel 'C-Office-Supplies' (White Collar Demand); zu Deutsch: C-Büro-Vorräte (Weisser Kragen Bedarf).

4. Auktionsmethoden/-techniken (u. a. Reverse Auction [Rückwärtsauktion]).

