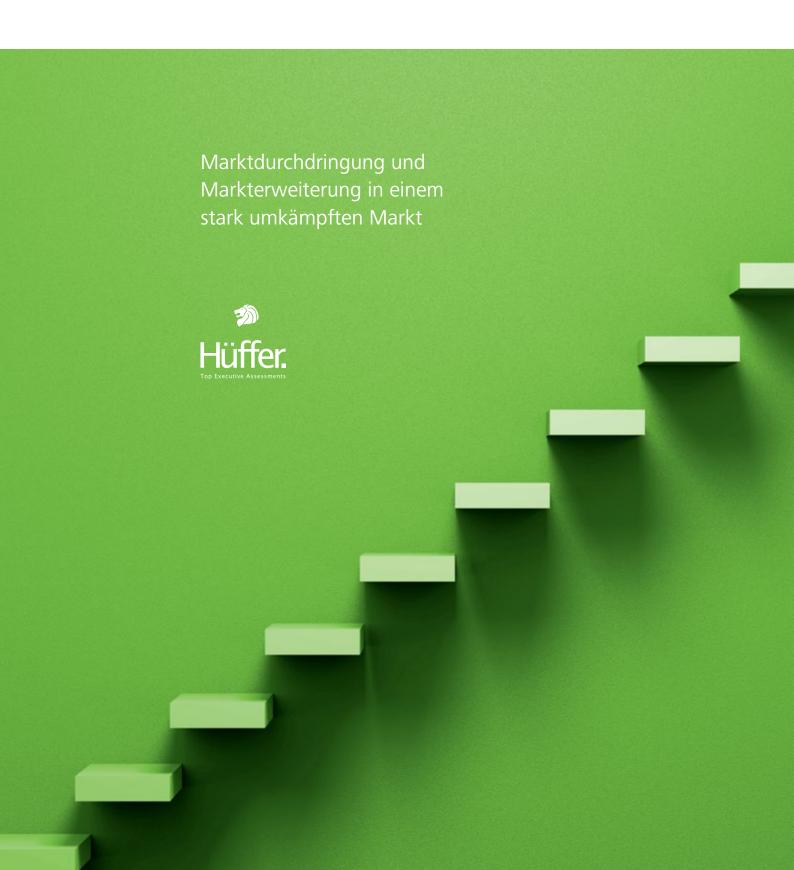


Projektbeispiel Hüffer AG



Scheuer Marketingberatung

Als führendes exklusiv auf Dienstleistungsmarketing spezialisiertes Beratungsunternehmen möchten wir Ihnen mit unseren Projektbeispielen Einblick in konkrete Projekte und die kundenindividuelle Arbeitsweise der Scheuer Marketingberatung geben.

Wir glauben, dass dies hilfreich ist für eine Entscheidung, ob wir als Strategie- und Marketingberatung der richtige Beratungs- und Umsetzungspartner für Sie und Ihr Unternehmen sind.



Unsere Beratungsfelder



Marketingberatung und -konzeption:

Durch die Erstellung strategischer Marketingkonzepte schaffen wir die Grundlage für ein strukturiertes und wirkungsvolles Marketingund Vertriebsgeschehen.

Marketing-QuickCheck:

Mittels strukturierter Analyse des Marketingund Vertriebsgeschehens im Unternehmen können wir Lücken und ihre Auswirkungen aufzeigen und somit Klarheit darüber schaffen, an welchen Stellen mit welcher Priorität gehandelt werden sollte.

Fachgespräche: Strukturierter Austausch, um fachliche Anregungen, Meinungen und Inhalte für das eigene Unternehmen zu erhalten.

Beiratstätigkeit: Als Fachbeirat für Strategie und Marketing unterstützen wir Führungskräfte in ihrer Meinungs- und Entscheidungsfindung.

Marketing-Projektleitung: Wir steuern und kontrollieren strategische Marketingprojekte mit internen und externen Projektbeteiligten und sorgen so für die gewünschte Wirkung.

Sachverständigengutachten: Die Gutachten sorgen in unklaren Situationen (für Entscheidungen, Streitfälle, ...) für Klarheit und Sicherheit.

Schulungen, Workshops, Vorträge: Unsere Fachexpertise sowie jahrelange Beratungserfahrung geben wir gerne weiter in individuellen und wirkungsvollen Trainings und Vorträgen.

Einzigartig positioniert.

Wie ein kleineres Unternehmen es schafft, sich gegen eine Vielzahl von Mitbewerbern durchzusetzen, Interessenten zu überzeugen und seine Marktposition nachhaltig auch in einem vergrößerten Marktareal auszubauen und zu stabilisieren.



Thomas Scheuer Dipl.-Betriebsw. (FH), Marketingbetriebswirt und Geschäftsführer der Scheuer Marketingberatung

scheuer@marketingberatung.de

Das uns von der Firma Hüffer AG entgegengebrachte Vertrauen sucht seinesgleichen – umso mehr waren wir angespornt, wieder einmal Höchstleistung zu erbringen.

Unseren Empfehlungen im Marketingkonzept wurde ausnahmslos gefolgt und jedes Detail exakt umgesetzt – das Ergebnis honoriert diese enge Form der Zusammenarbeit.

Die Ausgangslage

Die in Zürich ansässige Hüffer AG bot ein individualisiertes Assessment zur Personalwahl sowie ein Coachingangebot für Führungskräfte.

Das Unternehmen hatte sich damit zum einen gegen viele kleine bis große Anbieter, oft internationale Personalberatungsunternehmen wie Heidrick & Struggles, Russell Reynolds, Korn/Ferry, DDI, Kienbaum oder Egon Zehnder, bei den auf maximale Sicherheit bedachten Entscheidern (Aufsichtsratsvorsitzende, CEO, ...) durchzusetzen und zum anderen gelang es nur schwerlich, aus dem Projektgeschäft ein stabiles Folgegeschäft zu generieren.

Zusätzlich sollte die starke Abhängigkeit von wenigen Großkunden zugunsten einer breiteren Kundenbasis gelöst werden.

Die Vorgehensweise

gung zur Erhebung der

Kundenanforderungen

Die Scheuer Marketingberatung ging bei der Erstellung des individuellen Marketingkonzepts in bewährten Phasen (s. Abb.) vor, ohne die ein belastbares und erfolgreiches Ergebnis kaum zu erzielen ist.

Mit den Analysen beleuchteten wir die Einflussfaktoren auf den Markterfolg der Hüffer AG. Im Rahmen der Situationsanalyse erfolgte die persönliche und qualitative Kundenbefra-

und -zufriedenheit, nicht zuletzt als Grundlage für die Entwicklung kundenorientierter Leistungsprozesse. Sodann folgten Mitbewerber-, Markt- und Branchenanalysen, um daraus bei der Entwicklung der Marketingstrategien eine zu den Mitbewerbern differenzierende und zugleich zukunftssichere Marktpositionierung zu erarbeiten.

Die Analysen offenbarten einen geringen Durchdringungsgrad von Assessments in Unternehmen aufgrund verschiedener Gründe. Somit erhielt das Marketing eine weitere Aufgabe: Kunden erst einmal von der Notwendigkeit und Aussagekraft der Leistung zu überzeugen und dann die Hüffer AG als den einen relevanten und besten Anbieter zu platzieren.

Nach Definition der Marketingziele folgte die Entwicklung der Marketingstrategien.

Bei der Marktpositionierung stand das Alleinstellungsmerkmal zur Schaffung einer einzigartigen Wahrnehmung am Anbietermarkt im Vordergrund (die sog. Marktpositionierung). Dies ließ sich nicht trennen von der Entwicklung kundenkonformer Leistungen – so kann sich die Hüffer AG heute damit positionieren, dass sie das einzige auf Top Executives spezialisierte Assessment-Unternehmen ist, bei dem die Assessments von einem Assessoren-Team mit psychologischer und wirtschaftlicher Expertise durchgeführt werden.



Prozessphasen Erstellung Marketingkonzeption

Einzigartig erfolgreich.

Auf Basis dieser und weiterer Marketingstrategien entwickelten wir die Umsetzung der Strategien in die sieben Marketinginstrumente wie beispielsweise Preis-, Leistungs-, Prozess-oder Kommunikationspolitik.

Dr. Hüffer beschreibt die Vorgehensweise und Qualität der Leistung so: "Ausgehend von der Situationsanalyse bis hin zum sichtbaren Umfeld unseres Unternehmens und unseren alltäglichen Aktivitäten wie Angebotserstellung oder Auftragsbestätigung hat die Scheuer Marketingberatung in vielen einzelnen Phasen dabei eine inhaltlich wie vom Beratungsprozess her überzeugende Leistung erbracht."

Nebst Erstellung des Marketingkonzepts und Beratung verantworteten wir auch das Projektmanagement zur Umsetzung der Maßnahmen.

Eckpunkte der Lösung

Ein Marketingkonzept und -plan besteht immer aus einem Bündel an ineinandergreifenden Maßnahmen. Die bei der Hüffer AG wesentlichen Eckpunkte sind:

- Marktorientierte und zum Mitbewerber differenzierende Marktpositionierung mittels Zielgruppenspezialisierung und Leistungsschärfung
- Leistungsentwicklung konform der Zielgruppe und neue, transparente Darstellung (beispielsweise Vorgehensmodell)
- Erweiterung Marktareal durch Eröffnung einer Dependance in Frankfurt/Main, nicht zuletzt um Kundennähe am Markt Deutschland zu signalisieren
- Kontinuierliche und regelmäßige Kommunikation zum Aufbau des ungestützten Bekanntheitsgrads und Vertrauens

Das Ergebnis

Das Marketingkonzept sowie die begleitende und nachfolgende Beratung erzielten eine Reihe von indirekten und direkten Nutzen für die Hüffer AG, beispielsweise:

- Strukturierung des Marketinggeschehens sorgt für plan- und überschaubaren personellen sowie finanziellen Aufwand
- Fokussierung des Marketinggeschehens erspart uneffizienten Aktionismus, überhöhte Aufwendungen und sichert die Nachhaltigkeit der Maßnahmen
- Erfolgreiche Marktpositionierung ist gelungen oft wird die Hüffer AG großen Beratungshäusern vorgezogen, für deren Recruitment-Empfehlungen als Kontrollinstanz eingesetzt und für Medien ist Dr. Hüffer begehrte Anlaufstelle für Interviews und Berichterstattung renommierter Medien wie SWR, Lebensmittel-Zeitung, Personalmagazin, ...
- Erhöhung des ungestützten Bekanntheitsgrads ohne aktive Vertriebstätigkeiten, bedeutende Interessenten kommen von selbst und erfragen Leistungen
- Neukundenanteil: Die Hüffer AG gewinnt durch das Marketinggeschehen laufend neue Mandanten und hat so eine messbar verbreiterte Kundenbasis und -struktur erreicht

Heute ist die Hüffer AG führender Experte zur Prüfung und Entwicklung von Top Executives. Darauf vertrauen Unternehmen wie Adidas, Canon, Agfa, Migros, Peugeot, ZF, TUI, Unilever, Weihenstephan, Novell und viele mehr.

Der Beitrag der Marketingberatung ist dabei lt. Dr. Leopold Hüffer nicht unerheblich: "Das Marketingkonzept hat uns stark dazu verholfen, da hinzukommen, wo wir heute stehen."



Dr. phil. Leopold H. Hüffer Diplom-Psychologe und Managing Partner Hüffer AG

hueffer@hueffer.org

Die Scheuer Marketingberatung vereint in sich eine selten breit und tief gestreute Kompetenz, die sie jederzeit zu unserer vollsten Zufriedenheit eingebracht hat.

Das Urteilsvermögen der Scheuer Marketingberatung für den konkreten Leistungsprozess in der Erbringung unserer Dienstleistungen ist beachtlich.

Für ein Dienstleistungsunternehmen, gleich welcher Größe, ist die Arbeit der Scheuer Marketingberatung uneingeschränkt empfehlenswert.

Von ihren Leistungen sind wir schlichtweg begeistert.



Zur erfolgreichen Zusammenarbeit gehört mehr als nur überzeugende Kennzahlen. Auch die persönliche Ebene muss stimmen, nicht zuletzt weil strategische Veränderungen im Unternehmen oftmals an sich schon genug Aufmerksamkeit fordern und umso mehr Einfühlungsvermögen bei der Umsetzungsbegleitung benötigen. Dass uns das gelingt, zeigt das unaufgefordert abgegebene Statement der Hüffer AG:

Die Scheuer Marketingberatung verhilft ihren Kundenunternehmen dazu, von den konventionellen Ansätzen des Konsumgütermarketings, die in unseren Köpfen herumschwirren, den erforderlichen Schritt zum wirkungsvolleren Dienstleistungsmarketing zu vollziehen.

Thomas Scheuer ist nicht nur Stratege und kluger Kopf, sondern bringt als gestandener Unternehmer auch die praktische Erfahrung mit, um seinen Konzepten reales Leben einzuhauchen und diese in der Praxis wirksam werden zu lassen. Ich habe erlebt, wie bei befreundeten Unternehmen vergleichbare Marketingberatungen verlaufen sind, es war oft verlorene Liebesmüh' bzw. ging aus wie das berühmte Hornberger Schießen

Ganz anders die Erfahrung mit dem Team der Scheuer Marketingberatung: Das für uns entwickelte Marketingkonzept ist langfristig gültig und wirkungsvoll, das operative Marketing-Tagesgeschäft beherrscht die Beratungsgesellschaft ebenso gut wie die einzelnen Instrumente des Marketings und den Umgang mit den beteiligten Parteien. Sie entwickelten ein modulares Konzept aus kundenspezifisch ausgerichteten Instrumenten und Know-how-Bausteinen, die sehr gut ineinandergreifen und nicht durch überflüssigen Zierrat und Fleißarbeiten nerven.

Das persönliche Engagement von Herrn Scheuer ist stets spürbar, er lebt seine Konzepte vor und zeigt dem beratenen Dienstleistungsunternehmen auf, was erforderlich ist, um sich am Markt zu behaupten und sich als Dienstleister vom Wettbewerber zu differenzieren. Dies ist nicht mit oberflächlichen werblichen Aktivitäten und den üblichen Banalitäten zu schaffen, sondern gelingt nur, indem das Know-how von Herrn Scheuer im Inneren des beratenen Unternehmens fest verankert wird. Was die jeweilige Dienstleistungstätigkeit ausmacht, bringt die Scheuer Marketingberatung exakt auf den Punkt.

Die Berater sind für uns im Alltag gut erreichbar, ihre Statements sind stets abgewogen, und sie verstehen es infolge ihrer ebenfalls vorhandenen betriebspädagogischen Fähigkeiten, die Grundsätze des Dienstleistungsmarketings nicht nur an der Unternehmensspitze, sondern auch auf den verschiedenen hierarchischen Stufen des Unternehmens zur Umsetzung zu bringen. Dies ist ein weiterer entscheidender Punkt, der das Vorgehen der Scheuer Marketingberatung von den sonst üblichen Trockenschwimmer- und Papiertiger-Übungen unterscheidet, die irgendwo versanden.

Dr. Leopold H. Hüffer





info@marketingberatung.de