



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS



Pressemitteilung 07-01-2009

Scientific Consulting Partners zeigt “Sofort-Maßnahmen in der Krise“ Die Krise als Chance nutzen! Kleine Maßnahmen - große Wirkung

München, Juli 2009

Die Krise lässt sich nicht wegleugnen. Unternehmen und deren Lenker müssen dennoch das Tagessgeschäft aufrechterhalten, die Liquidität sichern und gleichzeitig eine nachhaltige Unternehmenssicherung gewährleisten. Das ist allerdings schwierig, wenn insb. die finanziellen Spielräume klein sind. Es gibt jedoch entlang der gesamten Wertschöpfungskette eine Vielzahl kleiner Maßnahmen, die eine große Wirkung haben. Wer diese nützt, wird die Krise besser überstehen und sich gleichzeitig für die Zeit nach der Krise rüsten.

Die Krise ist da und das ist gut so – wenn man Sie auch als Chance versteht und nutzt – um aus Fehlern zu lernen und die Situation und Zeit für sich arbeiten lässt. Neben falschen Zielen, kurzfristiger Gewinnmaximierung, Profit auf Kosten der Nachhaltigkeit und gesellschaftlicher und sozialer Verantwortung hat noch ein Aspekt zur Krise beigetragen: der oft intrinsisch getriebene Aktionismus in den Unternehmen. Man hat sich kaum Zeit genommen zu reflektieren, die nächsten Schritte gezielt auszuwählen und behutsam anzugehen. Gut war, was neu war, was Veränderung war, was schnell fertig sein „musste“ und was kurzfristige Erfolge versprach. Die Ergebnisse waren eine Vielzahl von Prio-1-Projekten, permanente Reorganisationen, Projekte deren Kundennutzen nicht hinterfragt wurde, unendliche Meetings - die gerne auch mal in „Talkshows“ ausarteten - kaum Zeit für das Tagesgeschäft und keine Zeit zum Atmen.

Die Krise zwingt zum Nachdenken und wer daraus lernt, nutzt sie auch. Erfolgreich ist, wer sich jetzt bereits auf die Zeit nach der Krise vorbereitet und die Chance, die die Krise bietet jetzt nutzt. Aufräumen heißt die Devise! Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von „kleinen Maßnahmen mit großer Wirkung“, die im Folgenden skizziert sind. „klein“ bedeutet in diesem Fall ohne große Kosten und ohne großen Aufwand. „groß“ bedeutet die einen nachhaltig positiven Effekt haben.

Die Krise als Chance sieht, wer jetzt „alte Zöpfe abschneidet, aufräumt, Projekte und Prozesse hinterfragt, ausschließlich nachhaltige Strategien verfolgt, den Kunden und dessen Nutzen wieder in den Mittelpunkt stellt, auf Unternehmenskultur, Werte und Betriebsklima achtet und die Mitarbeiter als den entscheidenden Wettbewerbs- und Erfolgsfaktor erkennt. Wer sich jetzt auf die Zeit nach der Krise vorbereitet, legt den Grundstein für langfristigen Erfolg. Wirkliche Leader sind gefragt!



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS



Die dargestellten Maßnahmen sind gegliedert in die Bereiche Unternehmensführung, Produktion, Logistik, Marketing / Sales, Personal, IKT und Kommunikation.

Details und alle Maßnahmen finden Sie unter

http://www.scopar.de/download/scopar-fibel_sofortmassnahmen-in-der-krise.pdf

Über SCOPAR – Scientific Consulting Partners

Die SCOPAR Unternehmensberatung mit Sitz in München bietet ganzheitliche und wissenschaftlich fundierte Beratung, Coaching, Moderation, Gutachten sowie Strategie, Konzeption und Umsetzung aus einer Hand an - neutral, pragmatisch und nutzenorientiert. Das Team von SCOPAR setzt sich zusammen aus erfahrenen Managern, renommierten Wissenschaftlern und exzellenten Beratern. Die enge Einbindung der Wissenschaft in die Kundenprojekte führt zu einem Know-how-Vorsprung, von dem die Kunden der SCOPAR direkt profitieren.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in München ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen aus allen Kontinenten den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development. Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden in 2008 und 2009 als INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als qualifiziertes INDUSTRIEPRODUKT von der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris und Miami. Vertriebsbüros bestehen in Hannover, Moskau, Posen, Prag, San Francisco, Sofia, Valencia, Wien und Zürich.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

Kontakt SCOPAR:

Presseabteilung
Maximilianstrasse 35 a
80539 München
Tel: +49-89-95898-065
Fax: +49-89-95898-066
Email: presse@scopar.de
<http://www.scopar.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Tel.: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
E-Mail: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>