

CO3

Consulting | Coaching | Cooperation

CO3 Beratungsgesellschaft mbH

Vöklinger Str. 24
D – 51375 Leverkusen

Dr. Axel Roggatz
Geschäftsführer

+49 (0)163 2525452
roggatz@co3-group.de
www.co3-group.de

Innovation

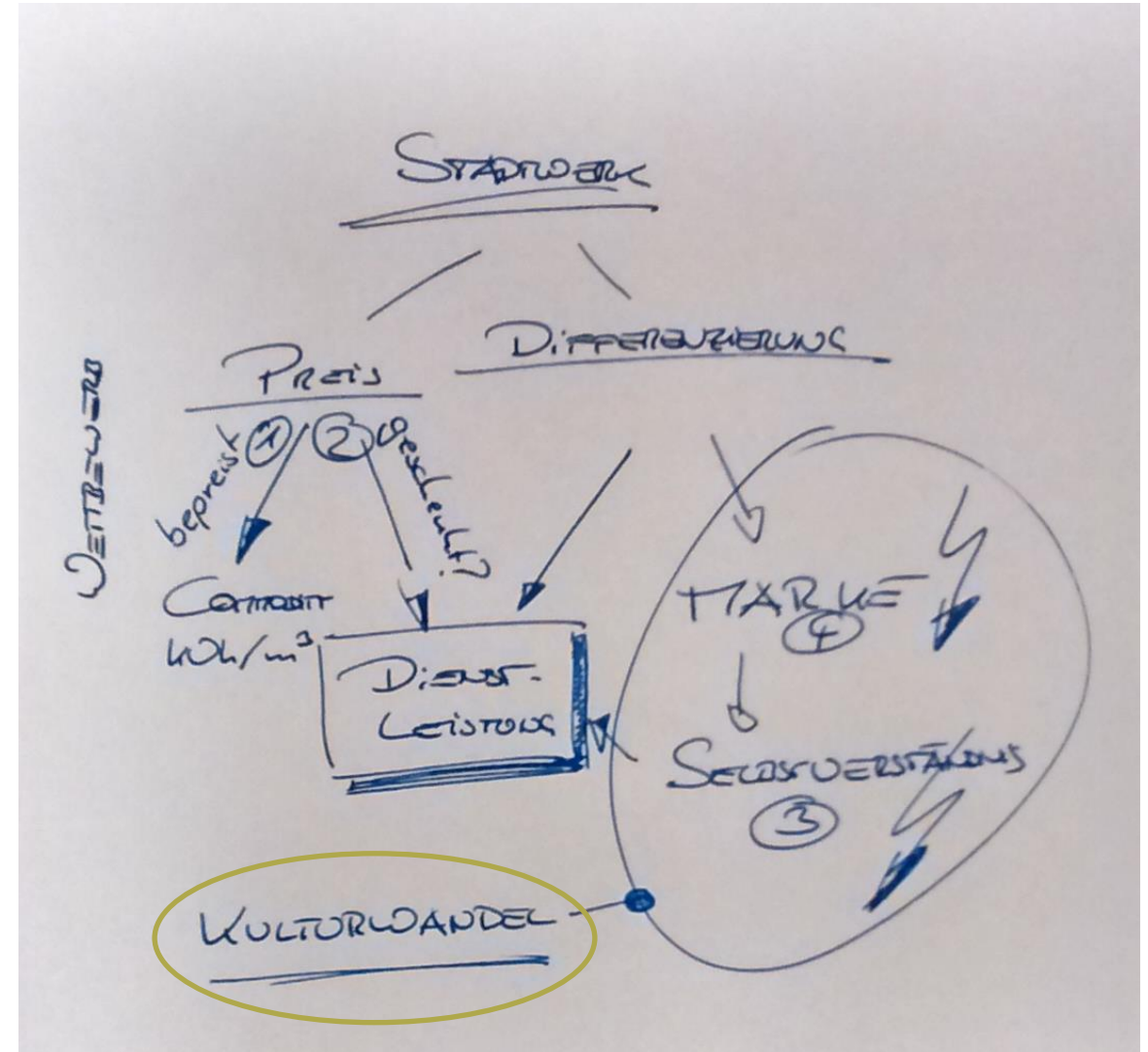
Kulturwandel



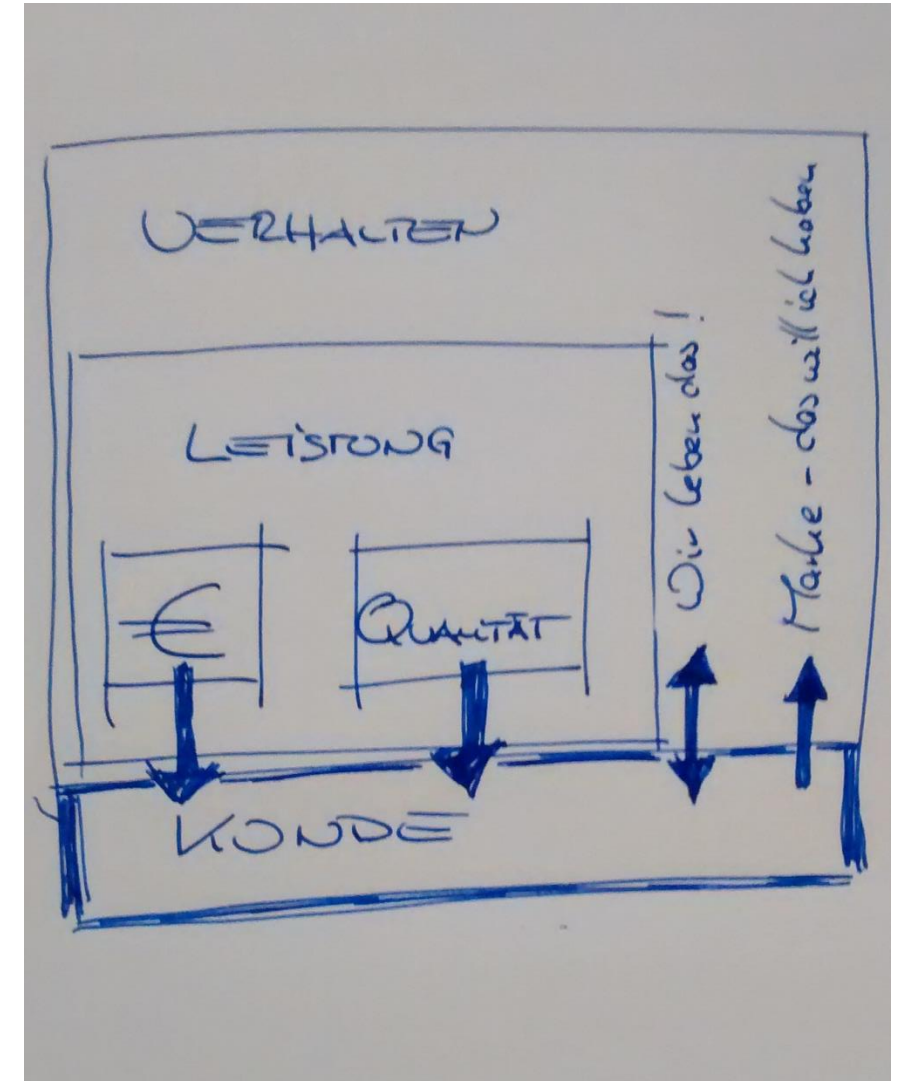
Ausgangssituation

- Der Commodity-Vertrieb kommt auch in der Stammregion immer mehr unter Druck
 - Der Wettbewerb nimmt zu, die Margen brechen weg
- Stadtwerke und Energieversorger, die mehr als Commodity-Vertrieb machen wollen, gehen in den Bereich Dienstleistungen
 - Aber, dort werden häufig Leistungen verschenkt
 - Die Vertriebsmitarbeiter stehen nicht wirklich dahinter
 - Dieses Geschäft läuft meist nicht richtig
- „Mehr-von-gleichen“ bringt keine Veränderung
- Ansatz
 - Statt Commodities mit Dienstleistungen aufzuwerten, zum echten Dienstleister entwickeln
- Konsequenz
 - Dienstleistungen zu einem eigenständigen Geschäftsfeld entwickeln
 - Sich selber als Dienstleister verstehen
 - Die Unternehmensmarke als Dienstleister etablieren

- Commodity:
 - Prozesse etc. optimieren und günstiger einsteigen
- Dienstleistungen
 - Entwickeln und in den Markt bringen
 - Wandel zu verkaufbaren, eigenständigen Dienstleistungen
- Aufbau des Selbstverständnisses als Dienstleister
 - Verständnis für die „andere“ Kundenansprache und -betreuung
 - Andere Organisation und Führung
- Aufbau und Führen einer starken Marke
 - Identifikation für Kunden und Mitarbeiter



- Jeder Schritt hat Nutzen und Grenzen
 - Bisherige Produkte positionieren:
 - Billiger, mehr zum selben Preis
 - Ziel: Produkt in den Markt drücken
 - Differenzierung durch Qualität:
 - Service, Produkteigenschaft, vor Ort, etc.
 - Ziel: Produkt in den Markt drücken
 - In den Dialog treten, Bedarfe kennen und bedienen:
 - Wir leben das
 - Ziel: Gemeinsam mit dem Kunden agieren
 - Marke etablieren und Bedarf erzeugen
 - Muss ich haben
 - Ziel: Der Kunde fragt nach





Kurzfristig
Nicht-nachhaltig

Langfristig
nachhaltig

Langfristig fit für den Neuen Markt

– Geschäftsergebnis, Kundenbindung, Identifikation

- Die Entwicklung zum Dienstleister ist nur bedingt durch neue Leistungen möglich. Wesentlich ist der Wandel zur Dienstleistungskultur.
- Unser Angebot
 - Analyseworkshop: Marktposition und Marke
 - Ziel: Bedarf geklärt
 - Modul I: Commodities
 - Preisfindung
 - Prozesskosten
 - Vertriebswege und -kommunikation
 - Kunden- und Marktstruktur
 - Produktportfolio
 - Modul II: Dienstleistungen
 - Kundenbedarf
 - Wertschöpfung, Modularisierung und Standardisierung
 - Serviceportfolio
 - Preisfindung
 - Vertriebswege und –kommunikation
 - Controlling
 - Modul III: Selbstverständnis
 - Kulturwandel
 - Interne Kommunikation
 - Führung
 - Ausbildung
 - Coaching
 - Transparenz
 - Identifikation
 - Modul VI: Marke
 - Positionierung
 - Selbstbild, Werte
 - Kundencluster
 - Markengestaltung
 - Konsistente Kommunikation und Verhalten
 - Markencontrolling
 - Umsetzungsbegleitung

Axel Roggatz

Dr.-Ing. Dipl.-Wirt. Ing.
Geschäftsführer



Bernd Schnabel

Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Partner



Michael Hill

Rechtsanwalt, Mediator
Partner



Günter Fischer

Dipl.-Ing.
Partner



Frank Dinter

Partner



CO3

Consulting | Coaching | Cooperation

CO3 Beratungsgesellschaft mbH

Völklinger Str. 24
D – 51375 Leverkusen

Dr. Axel Roggatz
Geschäftsführer

+49 (0)163 2525452
roggatz@co3-group.de
www.co3-group.de

Wir verbinden

Consulting Unternehmen
Coaching Menschen
Cooperation Märkte

mit Branchenkenntnis,
Methodenwissen und eigener
Führungserfahrung

