
Unternehmenspräsentation der

ANXO MANAGEMENT CONSULTING GmbH

Wir verändern Ihre Welt

Frankfurt am Main, Februar 2019
Ralf Strehlau

Inhaltsverzeichnis

- ANXO – ein erster Überblick
- Kompetenzfelder und Leistungsportfolio
- Ausgewählte Referenzen und Kundenstimmen

Hintergrund und Bedeutung

- ANXO ist in der griechischen Mythologie die Gottheit des Wachsens
- Für uns steht das Wachsen unserer Kunden im betriebswirtschaftlichen Sinn sowie im Rahmen von Veränderungen im Vordergrund
- Gleichzeitig wollen auch wir uns weiterentwickeln und „geistig“ wachsen

Fakten

- ANXO wurde 2002 durch den Eigentümer Ralf Strehlau gegründet
- Unternehmenssitz ist Frankfurt am Main
- Unsere Kernkompetenzen liegen in der Kombination von Methoden- und Prozess-Know-how mit den Vorteilen einer flexiblen Organisation und hochqualifizierten Mitarbeitern
- Wir sind in zahlreiche Netzwerke eingebunden, u.a. im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. (national) oder im Independent Management Consultancies Network (international)



Über viele Jahre kontinuierlich ausgezeichnet

- 2018**
- Best of Consulting (WirtschaftsWoche)
- Marketing & Organisation – Exzellent –
- Beste Berater (Brand Eins)
- Strategieentwicklung
 - Marketing / Marke / Pricing
 - Vertrieb / After Sales / CRM
 - Digitalisierung
- 2017**
- Beste Berater (Brand Eins)
- Vertrieb / After Sales / CRM
 - Marketing / Marke / Pricing
 - Digitalisierung
- 2016**
- Best of Consulting (WirtschaftsWoche)
- Project Excellence Marketing & Vertrieb – Exzellent –
 - Sonderpreis Digitalisierung – Prämiert –
- 2014**
- Beste Berater (Brand Eins)
- Vertrieb / CRM



Inhaltsverzeichnis

- ANXO – ein erster Überblick
- Kompetenzfelder und Leistungsportfolio
- Ausgewählte Referenzen und Kundenstimmen

Kompetenzfelder und Leistungsportfolio

Steuerung von Veränderungsprozessen

- Reorganisation / Restrukturierung
- Kostensenkungsprogramme
- Programm- & Transformationsmanagement
- Interims-Management
- Projektmanagement und Implementierungskontrolle

Strategie

- (Digitale) Strategieentwicklung
- Geschäftsmodellentwicklung
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Begleitung von M & A-Prozessen

Marketing

- (Digitale) Marketing-Strategie
- E-Commerce und Social Media
- Go-to-Market Strategie
- Lead Management
- Preismanagement
- Customer Relationship Management
- Customer Portfolio Management

Vertrieb

- Optimierung des Vertriebes
- Distribution and Channel Strategie
- Sales Network Effectiveness
- Prozessanalyse und -optimierung
- Sales Excellence
- Service / After Sales

Personalmanagement

- HR-Strategie und -Prozesse
- Coaching und Mitarbeiterentwicklung
- Qualifikations- und Potenzialanalysen
- Personalauswahl und Recruiting
- Führungskräfte trainings und Mitarbeiterfortbildungen

Informationstechnologie

- IT-Strategie
- IT-Review / -Audit
- Sanierung von IT-Projekten / Programmen
- Optimierung der IT vor dem Hintergrund der Digitalisierung

Steuerung von Veränderungsprozessen

Typische Situationen und unsere Antworten darauf

Typische Mandantensituationen

- Verschlechterung von Umsatz-, Absatz- oder Ertragswerten
- Anstieg der Kosten im Overhead-Bereich ohne Verbesserung der Ertragslage
- Notwendige Veränderungen sind (nicht) erkannt und können intern nicht umgesetzt werden
- Neue Geschäftsfelder können nicht aus eigener Kraft erschlossen werden
- Das Management ist mit der Situation überfordert und benötigt Unterstützung
- Frühere Veränderungsprojekte sind gescheitert, da die Umsetzung und Implementierung fehlgeschlagen sind
- In wirtschaftlich guten Phasen wird operative Unterstützung benötigt, um das Unternehmenswachstum weiter zu treiben

Unsere Antworten

- Aufbau neuer Geschäftsfelder
 - Erarbeitung von Wachstumsstrategien
 - Begleitung von M & A-Prozessen
 - Erstellung von Businessplänen
 - Markteintrittskonzeptionen
 - Operative Begleitung beim Aufbau des neuen Geschäftsfeldes
- Restrukturierung
 - Ausrichtung des Unternehmens an den geänderten Kundenbedürfnissen und Marktbedingungen
 - Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit
- Kostensenkungsprogramme
 - Senkung der Kosten von 10% bis 15%, zum Teil aber auch deutlich mehr
 - Reduzierung des Umlaufvermögens um 10% und mehr
- Projektmanagement und Implementierungskontrolle
 - Umsetzung der beschlossenen Aktivitäten in der Praxis
 - Aufnahme und Dokumentation des Zielerreichungsgrades

Strategie, Marketing und Vertrieb

Typische Situationen und unsere Antworten darauf

Typische Mandantensituationen

- Unternehmensziele sind nur in den Köpfen der Führung vorhanden, nicht nachvollziehbar festgehalten und können nicht in Strategien umgesetzt werden
- Das Management ist nicht über aktuelle Markt- und Wettbewerbsentwicklungen informiert
- Informationen liegen grundsätzlich vor, können jedoch nicht in entscheidungsrelevantes Wissen zur Unterstützung der Entscheider transferiert werden
- Eine konsequente Strategie(weiter)-Entwicklung ist aufgrund fehlender Informationen, Kapazitäten etc. oder wegen Know-how Defiziten nicht möglich
- Um die Marktstellung des Unternehmens auszubauen, sollen die Marke und die Produkte neu positioniert werden
- Im Vertrieb wird viel Zeit durch nicht zielgerichtete Arbeit oder Wahrnehmung nicht vertriebsrelevanter Aufgaben vergeudet

Unsere Antworten

- Unternehmens-, Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen:
 - Individuelle Stärken- / Schwächenanalysen
 - Objektive und umfassende Markterfassung
- Unternehmens-, Marketing- und Vertriebsstrategien
 - Entwicklung von strategischen Unternehmenszielen und / oder für einzelne Unternehmensbereiche
 - Stärkung des Unternehmens durch Fokussierung
- Vertrieboptimierung
 - Strukturierung der vertrieblichen Arbeit sowie Potenzialeinschätzung der Vertriebsmitarbeiter
 - Audit der Vertriebsprozesse
- Marken- und Produktpositionierung
 - Analyse der Marken- / Produktwahrnehmung
 - Definition von Zielpositionierung und Kernwerten
 - Erstellung eines Positionierungskonzeptes

Online Business – E-Commerce, Social Media und Mobile

Typische Situationen und unsere Antworten darauf

Typische Mandantensituationen

- Der Mandant verfügt über nur geringe Informationen bzgl. der online-typischen Kundenanforderungen in seinem Markt und wie die Hauptwettbewerber online aufgestellt sind
- Online wird als wichtiger zukunftssträchtiger Absatz- und Kommunikationskanal erkannt, allerdings sind die Know-how Basis sowie notwendige Ressourcen im Unternehmen nur gering ausgeprägt
- Das bisherige Geschäftsmodell, die Organisation, Kultur, Rollen und Aufgaben müssen aufgrund der online-getriebenen Marktveränderungen angepasst werden, um langfristig erfolgreich zu sein
- Das Unternehmen soll nachhaltig im Web positioniert und die Markenwerte sollen erfolgreich in die Online-Welt transportiert werden
- Die erfolgreiche Einführung von Online-Aktivitäten bedarf einer strategischen Dienstleisterauswahl und der komplexen Steuerung mehrerer Dienstleister

Unsere Antworten

- E-Performance Analysen
 - Definition von aktuellen branchenspezifischen Online-Kundenanforderungen
 - Analyse der aktuellen Online-Performance des Unternehmens und Wettbewerbseinordnung
- E-Commerce und Social Media Strategien
 - Entwicklung einer E-Commerce / Social Media Roadmap, welche die Bedürfnisse und Anforderungen der verschiedenen Unternehmensbereiche berücksichtigt
 - Entwicklung einer Positionierungsstrategie entsprechend der neuen Ziele und Anforderungen
 - Berücksichtigung aktueller Trends und Methoden wie z.B. Mobile-Optimierung und agiles Projektmanagement
- Sicherstellung der nachhaltigen Umsetzung
 - Projekt- und Change Management
 - Monitoring & Implementierungscontrolling
- Dienstleister-Auswahl und -Steuerung
 - Definition & Priorisierung der Anforderungen
 - Identifikation und Beurteilung potenzieller Dienstleister im Rahmen des Auswahlprozesses
 - Professionelle Steuerung der Dienstleister

Personalmanagement

Typische Situationen und unsere Antworten darauf

Typische Mandantensituationen

- Die Besetzung von frei werdenden Stellen mit externen Kräften bereitet Schwierigkeiten
- Es mangelt an Zeit bzw. Qualifikationen zur Einarbeitung von neuen oder beförderten Mitarbeitern
- Die Qualifikationseinschätzung der Mitarbeiter kann objektiv nur schwer eingeschätzt werden
- Der Mandant befindet sich in einer Restrukturierungssituation und wird mit einem Personalabbau konfrontiert
- Der Mandant benötigt kurzfristig Management-Kapazitäten für einen befristeten Zeitabschnitt
- Neues Personal wird benötigt, jedoch mangelt es intern an Kapazitäten und Know-how, um den Recruitingprozess erfolgreich durchzuführen
- Recruiting und Personalmarketing finden nicht in digitalen Medien statt

Unsere Antworten

- HR-Strategie und -Prozesse
 - Entwicklung von Personalmanagementstrategien
 - Ausrichtung der HR-Prozesse auf sich verändernde Rahmenbedingungen
- Qualifikations- und Potenzialanalysen
 - Objektive und systematische Mitarbeiteranalyse
 - Erkennung der Stärken, Schwächen und Potenziale von Mitarbeitern sowie individuelle und zielgerichtete Weiterbildungsmaßnahmen
- Coaching und Mitarbeiterentwicklung
 - Erarbeitung individueller Weiterbildungsmaßnahmen
 - Weiterentwicklung der Mitarbeiter durch "Training on the job"
- Recruiting
 - Entwicklung neuer Stellen- und Anforderungsprofile
 - Etablierung eines Personalbereiches auf der Website
 - Abwicklung des gesamten Recruitingprozesses
- Führungskräfte trainings und Mitarbeiterfortbildungen
 - Verhalten in Führungssituationen
 - Vermittlung von Kompetenzen im Bereich „Mitarbeitergespräche“
 - Mitarbeiterqualifikation

Inhaltsverzeichnis

- ANXO – ein erster Überblick
- Kompetenzfelder und Leistungsportfolio
- Ausgewählte Referenzen und Kundestimmen

Mandanten aus unterschiedlichen Branchen und Bereichen

Maschinen- und Anlagenbau



Produzierendes Gewerbe



Dienstleistungsunternehmen



Handel



Konsumgüter / Nahrungsmittel



Logistik



Ausgewählte Kundenstimmen

"We called Ralf in to support us with a complex and wide ranging transformation project. He brought to the table vast experience, garnered over many years of consulting change in both large and small organisations. With his calm analytical mind and ability to put his finger on the core issue at play, he brought value to us as Managing Directors in focusing the management attention to where it could be most effective. I have no hesitation in recommending Ralf to support you in change efforts both big and small. He will add instant value to any undertaking."

Spencer Hanlon, Managing Director, Lufthansa AirPlus Servicekarten GmbH



"ANXO ist ein Beratungsunternehmen, das nicht nur analytisch und pragmatisch vorgeht sondern auch wertvolle Impulse für das Geschäft setzt. ANXO hat proaktiv auf weiteres Marktpotential bei Trusted Shops hingewiesen. Gemeinsam mit dem Vertriebsteam haben die ANXO-Berater einen konkreten Plan erarbeitet, um diese Potentiale erfolgreich zu erschließen."

Jean-Marc Noël, Gründer und Geschäftsführer, Trusted Shops GmbH

"Dank Ihrer professionellen Berater- und Branchenexpertise sowie Ihrer sehr praxisorientierten Vorgehensweise haben wir viele frische Impulse gewonnen. Sie sind klar fokussiert auf unsere Bedürfnisse eingegangen und haben uns in der Projektumsetzung absolut überzeugt. Besten Dank für Ihre nahe und persönliche Beratung! Es wird nicht das letzte Mal sein, dass wir auf die Erfahrung von ANXO zurückgreifen. Wir können ANXO absolut weiterempfehlen."

Mattias Schwarz, Senior Vice President EMEA, Berlitz Deutschland GmbH



Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!



Ralf Strehlau

Dipl.-Kaufmann,
Geschäftsführender Gesellschafter

Bolongarostraße 103
65929 Frankfurt am Main

Tel: +49 (0) 6192 402 69 0
Mobil: +49 171 74 17 968
ralf.strehlau@anxo-consulting.com
www.anxo-consulting.com

