



WerteFactory

Mit ausgeprägter Digitalkompetenz und Transformationsexpertise begleiten wir Sie in die digitale Zukunft.



Der Wandel verändert unsere Unternehmen und Märkte

Die Krise und der dadurch beschleunigte Wandel zur neuen Normalität haben unsere Unternehmen, Märkte und Kunden spürbar und nachhaltig verändert. Mit klassischem Führungsstil und herkömmlicher Optimierung durch Digitalisierung kann der Erfolg der bevorstehenden Transformation kaum gesichert werden. Weitere Faktoren wie Mindset, Führungskultur, Kundenfokus und wertschöpfende Digitale Transformation prägen die Zukunftssicherheit unserer Unternehmen. Ausmaß und Vielfalt der neuen Herausforderungen sind enorm. Daher scheuen sich viele Unternehmenslenker davor, den Übergang ihrer Unternehmen in die neue Normalität aktiv einzuleiten.

Dabei sind wir gefordert unsere Unternehmen zu optimieren und gleichzeitig neu zu erfinden.

Mit ausgeprägter Digitalkompetenz und Transformationsexpertise begleiten wir Sie in die digitale Zukunft. Unser Fokus richtet sich auf die Unternehmensvision unter Berücksichtigung der Potenziale der neuen Normalität, gezielte Geschäftsmodell-Innovation, wegweisende Strategie, wertschöpfende Digitale Transformation, modernes GoToMarket sowie kollaborative Führungskultur und Digital-Leadership.

Professioneller Umgang mit dem Wandel unserer Unternehmen und Märkte

Für die Optimierung unserer Unternehmen in Wachstumsmärkten sind wir bestens gerüstet. In der Praxis agieren wir allerdings zunehmend in instabilen und vom Wandel geprägten Märkten, die sich durch begrenzte Vorhersehbarkeit und Planbarkeit auszeichnen.

Dabei laufen wir Gefahr, mit der Logik und Methoden der Vergangenheit die Herausforderungen der Zukunft lösen zu wollen. Nach dem Motto: Mach das, was du immer gemacht hast, nur etwas intensiver.

Mit der von uns entwickelten T2N-Methode (Transform-2NewNormal) unterstützen wir Sie bei der Identifizierung der individuellen Potentiale des Wandels, der Ableitung neuer Vision, der systematischen Geschäftsmodell-Innovation und gezielter Transformation.

Wir unterstützen Sie dabei, Ihr Unternehmen zu optimieren und gleichzeitig neu zu erfinden.





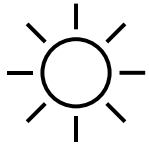
Orchestrierung des Unternehmens statt Perfektionierung einzelner Unternehmensbereiche

Der bisherige Erfolgsfaktor Wettbewerbsfähigkeit geht von ausreichendem Marktbedarf in linear wachsenden Märkten aus und erfordert die Perfektion einzelner Fachbereiche. In reifen und vom Wandel geprägten Märkten ist die ausreichende Marktnachfrage alles andere als gewiss. Die Prioritäten und Präferenzen unserer Kunden ändern sich schnell, und es liegt an uns, darauf agil zu reagieren. Mit der klassischen Wettbewerbsfähigkeit können wir das sich schnell wandelnde Kaufverhalten unserer Kunden kaum begegnen. Statt dessen ist die marktgerechte Anpassung des gesamten Unternehmens gefordert.

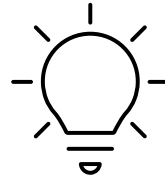
Wir unterstützen Sie beim Übergang von Wettbewerbsfähigkeit zu ausgeprägter Markt- und Kundenorientierung. In der Konsequenz geht es also nicht mehr um die Perfektionierung einzelner Solisten und Fachbereiche, sondern um die Harmonisierung des Orchesters und des gesamten Unternehmens.

Die Besonderheit der WerteFactory: Mit unserem ganzheitlichen Ansatz unterstützen wir Sie bei der gesamtheitlichen Orchestrierung Ihres Unternehmens sowie der Steigerung Ihres Markterfolgs.

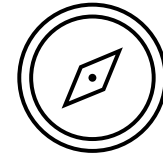
Unsere Kernkompetenzen



Unternehmensvision unter Berücksichtigung der Chancen der digitalen Zukunft

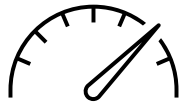


Gezielte Geschäftsmodell-Innovation



Wegweisende Strategie

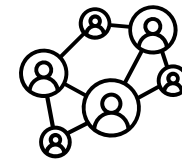
Wir unterstützen Sie bei der gezielten Transformation Ihres Unternehmens in die digitale Zukunft



Wertschöpfende Digitale Transformation



Modernes GoToMarket



Kollaborative Führungskultur und Digital Leadership



Ihr Nutzen

Mit Leadership und moderner Führungskultur in die digitale Zukunft

Der Erfolg der Transformation in die neue Normalität und damit die Zukunftssicherheit unserer Unternehmen hängt wesentlich von der Motivation, Eigenverantwortung und Selbstorganisation unserer Mitarbeiter ab. Gerade in der Krise haben viele Teams mit Agilität, Selbstdisziplin und hoher Identifikation positiv überrascht. Dabei haben sie den Sinn und die Relevanz ihrer Arbeit deutlich besser erkannt.

Wir unterstützen Sie dabei, mit Vertrauen, Mitarbeitermotivation und aktive Einbindung ihrer Teams an wichtigen Entscheidungen die Synergien der Aufbruchstimmung proaktiv zu nutzen. Als Vorbild fördern Sie den Teamgeist ihrer Mitarbeiter und steigern mit gezielter Kontrollabgabe die Eigenverantwortung im Team.



Ihr Nutzen

Zukunftssicherung mit innovativem Geschäftsmodell

Die Geschäftsmodelle vieler Unternehmen stammen aus einer Zeit, in der weder die Risiken und Chancen der neuen Normalität noch die Potenziale digitaler Innovationen bekannt waren. Unsere Geschäftsmodelle basieren oft auf Rahmenbedingungen stabiler und linear wachsender Märkte. Allerdings sind heute unsere Märkte weder stabil noch wachsen sie linear.

Mit der von uns entwickelten T2N-Methode (Transform2NewNormal) unterstützen wir Sie bei der Identifizierung der individuellen Potentiale des Wandels, der Ableitung neuer Vision, der systematischen Geschäftsmodell-Innovation und gezielter Transformation.

Steigern Sie die Resilienz und Zukunftssicherheit Ihres Unternehmens und gehören Sie zu den Gewinnern des Wandels. Die klassische Digitalisierung und Optimierung überlassen Sie getrost Ihren Wettbewerbern.



Markterfolg mit gezielter Marketing- und Vertriebsinnovation

Als Folge der neuen Normalität hat sich das Kaufverhalten unserer Kunden spürbar verändert. Der Fokus ihrer Investitionen richtet sich verstärkt auf individuellen Nutzen. Von ihren Innovations-, Digitalisierungs- und SAP-Partnern erwarten sie realistische Perspektiven für die spürbare Steigerung der Zukunftsfähigkeit und Resilienz ihrer Unternehmen. Mit der klassischen Vertriebskultur des Produkt-Erklärers kann diese Kundenerwartung kaum erfüllt werden.

Ihr Nutzen

Wir unterstützen Sie bei der Transformation Ihrer Marketing- und Vertriebskultur vom Produkt-Erklärer zum Kunden-Versteher. Als Trusted Adviser qualifizieren Sie Ihr Unternehmen als kompetentem Partner, begleiten Ihre Kunden in die digitale Zukunft und sichern Ihren Vertriebs Erfolg langfristig. Konsequentes und transparentes Pipeline-Management, gepaart mit der gezielten Vernetzung mit den Mitgliedern des Buying-Centers, gehören zu den Kernkompetenzen der Kunden-Versteher.

Kunden-Versteher fokussieren sich auf die erfolgsversprechenden Vertriebsprojekte und sorgen für den nachhaltigen Erfolg ihrer Unternehmen. Die Rolle des Produkt-Erklärers überlassen sie ihren Wettbewerbern.

Unser Beitrag zur erfolgreichen Transformation Ihres Unternehmens in die digitale Zukunft

Methodische Visionsentwicklung, gezielte Geschäftsmodell-Innovation, wegweisende Strategieberatung und wertschöpfende Digitale Transformation, gepaart mit ausgeprägter Vertriebskompetenz, Digital Leadership und attraktivem Netzwerk.



Auszüge aus den Rückmeldungen unserer Kunden und Partner

Für mich war „Unser Unternehmen auf böse Überraschungen vorbereiten“ ein intensiver Workshoptag, getragen von der außerordentlichen Erfahrung und einer bemerkenswerten Praxisnähe der beiden Moderatoren Fahim Mohmand und Stephan Heiler. Ausgehend vom Leitgedanken, dass böse Überraschungen im Grunde oftmals keine Überraschungen sind, wurden im Laufe des Tages diverse umsetzungstaugliche Maßnahmen zur Prävention erarbeitet, die richtig umgesetzt, einen **echten Mehrwert beim Aufbau eines robusten Unternehmens** bieten können.

Thomas Sperrfechter – CEO parsionate GmbH



Im Tagesgeschäft stellen sich viele Unternehmenslenker die weitere Entwicklung ihrer Märkte linear vor. In der Konsequenz neigen sie dazu, die zukünftigen Herausforderungen durch Optimierung mit den bewährten Methoden der Vergangenheit zu meistern. In Wirklichkeit sind wir aber mit den Herausforderungen des rapiden Wandels unserer Märkte konfrontiert. Von linearer Marktentwicklung kann kaum noch die Rede sein. Aus dem konstruktiven Austausch mit Fahim Mohmand (WerteFactory) habe ich erkannt, wie wir uns mit digitalen Innovationen, vernetzten Geschäftsmodellen und Digital Leadership methodisch und gezielt auf die zukünftigen Herausforderungen vorbereiten können. **Wir und unsere Kunden werden von den Synergien dieser Erkenntnis spürbar profitieren. Die Praxisorientierung und Methodenkompetenz von Fahim Mohmand finde ich beeindruckend.**

Jörg Atai-Nölke – Geschäftsführer ITARICON Gesellschaft für IT-Architektur und Integrationsberatung mbH



Im Workshop „Vertriebsmethode Sales Cycle“ haben wir (Geschäftsführung und Vertriebsteam der HPC) eine innovative Methode kennengelernt, mit der wir unsere Vertriebseffizienz und unseren Vertriebs Erfolg steigern werden. Anhand praktischer Beispiele haben wir die besondere Bedeutung von Emotion im Vertrieb sowie interessante Möglichkeiten zum gezielten Einsatz der sozialen Medien erfahren. Die gemeinsam mit den Moderatoren entwickelten Vertriebswerkzeuge nutzen wir aktiv und beabsichtigen, weitere Werkzeuge bedarfsgerecht zu entwickeln. Ich danke Fahim Mohmand und Frank Bayer für den praxis-gerichteten Workshop und die wertvollen Erkenntnisse zur Effizienzsteigerung im Sales. **Die Vertriebsinnovation mit Sales Cycle hat mich überzeugt. Daher empfehle ich die Methode und beide Moderatoren gerne weiter.**

Janni Wahrenburg – Geschäftsführer HPC Aktiengesellschaft



Im WerteFactory Workshop habe ich die Bedeutung digitaler Geschäftsmodelle für die Steigerung der Zukunftssicherheit der Unternehmen erlebt. Darüber hinaus habe ich Methoden kennengelernt, mit denen **die Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle praktisch und in planbaren Schritten** erfolgen kann. Die Teilnahme an diesem Workshop hat sich für mich sehr gelohnt.

Frank Zimmer – Vertriebsleiter SAP PLM bei MAIT for business





Glückliche Zeiten für die Gewinner
der neuen Normalität www.WerteFactory.de

WerteFactory
Gutleuthofweg 32
69118 Heidelberg
06221-8897-44
info@WerteFactory.de
www.WerteFactory.de

