



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

Heinold, Spiller & Partner: Beratungsthemen

<http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/leistungen/beratungsthemen>

Inhalt

Beratungsthemen.....	1
Alles für Verlage und publizierende Institutionen und Unternehmen.....	1
Unsere Beratungsthemen.....	1
Begleitung von Veränderungsprozessen.....	2
Strategieberatung.....	2
Strategische Produktentwicklung.....	2
Positionierung von Verlagsprodukten.....	2
Portfolio- und Programmanalyse.....	2
Launch und Relaunch.....	2
Digitale Transformation.....	2
Strategisches Marketing.....	3
Kundenmanagement und CRM.....	3
Controlling.....	3
Unternehmensbewertung und -analyse.....	3
Marktuntersuchungen.....	3
IT- und EDV-Beratung.....	3
Prozessanalyse.....	4
Personalentwicklung und Inhouse-Seminare.....	4

Beratungsthemen

Alles für Verlage und publizierende Institutionen und Unternehmen

Hier finden Sie eine Liste der Beratungsthemen, die wir für Verlage, aber auch alle anderen Institutionen und Unternehmen im Bereich Publishing, Information und Content Management erbringen können. Sollte Ihr Thema nicht dabei sein, fragen Sie uns - wir sagen Ihnen gerne, ob wir auch für Ihre Fragestellung eine Lösung anbieten können ([E-Mail](#)).

Unsere Beratungsthemen

Begleitung von Veränderungsprozessen

Gibt es bei Ihnen auch Veränderungsbedarf, der durch in professionelle Unterstützung schneller und besser bedient werden könnte? Dann sollten Sie sich unser neues Angebot zur [Change-Beratung](#) anschauen - speziell entwickelt für Medienunternehmen! Wir wissen: Jede fachliche Innovation (wie z.B. Strategiejustierung, Portfolio-Veränderung, aber auch Technologieinnovationen) setzt Veränderungsprozesse in Gang, die in den Beratungsprozess integriert werden müssen.

Strategieberatung

In enger werdenden Märkten benötigen Verlage eine zukunftsorientierte Strategie, vor allem in den Bereichen Märkte, Zielgruppen, Bedürfnisse und Produkte. Wir entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden Unternehmensstrategien auf Basis von übergreifenden Visionen und Zielen. Unser [Infoblatt zum Strategie-Prozess](#) gibt Ihnen einen kompakten Überblick zu unseren Leistungen.

Strategische Produktentwicklung

Auf Basis von strategischen Überlegungen unterstützen wir unsere Kunden bei der Entwicklung von innovativen und marktfähigen Produktkonzepten - und zwar in allen Medienbereichen (Bücher, Zeitschriften, elektronische Medien).

Positionierung von Verlagsprodukten

Ganz gleich ob eine Zeitschrift, eine Buchreihe, ein Internetportal, ein Programmbereich oder ein ganzer Verlag - wir unterstützen Sie bei der Erarbeitung einer klaren Positionierung. Denn nur so können Sie in einem immer schärferen Wettbewerb erfolgreich bestehen.

Portfolio- und Programmanalyse

Verlage stellen ihr Programmangebot auf den Prüfstand und suchen Antworten auf die Frage: Haben wir das passende und zukunftsfähige Produktportfolio? Sie wollen auch Ihr Portfolio überprüfen? Wir helfen Ihnen dabei, Ihren Verlag noch markt- und kundenorientierter zu machen.

Launch und Relaunch

Zeitschriften, Buchreihen, Internetportale - alle Medienprodukte müssen regelmäßig auf den Prüfstand gestellt werden: Stimmt die Positionierung noch, das redaktionelle Konzept, die Marktausrichtung? Wir begleiten Sie bei allen Relaunch-, und natürlich auch bei Launch-Projekten. Lesen Sie in unserem [Infoblatt](#), was wir für Sie tun können.

Digitale Transformation

Digitalstrategie, Paid Content, Cross Media Publishing, Content Management: Informationen über unser vielfältigen Beratungsleistungen finden Sie im Bereich

Strategisches Marketing

Bei immer vergleichbareren Produkten entwickelt sich ein effektives und innovatives Marketing immer mehr zu einem der kritischen Erfolgsfaktoren. Wir entwickeln mit unseren Kunden Marketingkonzepte, die auf strategischen Überlegungen basieren - damit einzelne Maßnahmen nicht ungezielt verpuffen.

Kundenmanagement und CRM

Ein integriertes und intelligentes Management von Kundenbeziehungen ist für Verlage ein elementarer Baustein für die Zukunftssicherung. Auf Basis der verlegerischen Zielsetzungen unterstützen wir Sie bei der Optimierung Ihres "Customer Relationship Managements" (CRM)- nach dem Motto: "Von der Abadresse zu aktiven Kundenbeziehung" können Sie so neue Umsatzpotentiale erschließen.

Controlling

Erfolgreiche Unternehmensführung basiert auf einem effizienten Controlling. Wir unterstützen unsere Kunden bei Aufbau und Implementation eines funktionierenden Controlling.

Unternehmensbewertung und -analyse

Bei Verkäufen, bei Fusionen, aber auch bei Aufnahme neuer Gesellschafter müssen Verlage und Unternehmen analysiert und bewertet werden. Wir unterstützen Sie bei der Findung eines nachvollziehbaren Unternehmenswertes. Auf Basis unserer langjährigen Erfahrungen und unserer Branchenkenntnisse kennen wir die entscheidenden Faktoren und Kennziffern und helfen dabei, die oft emotional geführten "Preisverhandlungen" auf eine neutralere Basis zu bringen.

Marktuntersuchungen

Märkte sind in Bewegung: Technische Möglichkeiten, Wettbewerbssituationen, aber vor allem die Kunden und ihre Bedürfnisse ändern sich rascher denn je. Schon in vielen Fällen haben wir unsere Klienten dabei unterstützt, einen Markt zu "durchleuchten". Wir setzen dabei vielfältige Methoden ein - vom Experteninterview bis hin zur differenzierten Wettbewerbsanalyse. Die Marktuntersuchungen führen wir als Beratung durch und geben entsprechenden inhaltlichen Input. Lesen Sie dazu ein [Fallbeispiel](#).

IT- und EDV-Beratung

Verlage können ohne eine leistungsfähige und zukunftssichere IT- und EDV-Ausstattung nicht mehr konkurrenzfähig im Markt agieren. Wir helfen Ihnen dabei, eine moderne IT-Infrastruktur zu entwickeln und das richtige ERP-System (Enterprise Resource Planning) auszuwählen. Wir kennen den Markt der Anbieter,

und vor allem: Wir kennen die spezifischen und komplexen Anforderungen von Verlagen. Fragen Sie uns, gerne zeigen wir Ihnen, wie wir Sie unterstützen können.

Prozessanalyse

Form follows Function: Neue Produkte und Geschäftsmodelle erfordern neue Prozesse. Wir helfen Ihnen bei der Prozessoptimierung - von der Analyse bis hin zur Neugestaltung.

Personalentwicklung und Inhouse-Seminare

Wenn Sie einen sehr spezifischen Fortbildungsbedarf haben, führen wir interne Seminare durch. Dabei werden die Inhalte genau auf Ihre Bedürfnisse angepasst.