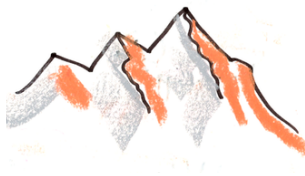


# Markt- & Performance-Ziele: Systematisch erreichen.

Denn nichts geht über echte Ergebnisse.



# Das typische Problem komplexer Organisationen:

## Erfolgskritische Lücken.

Wir helfen Ihnen, typische Lücken zu schliessen:



- zwischen Zielen, Strategien und Umsetzung
- zwischen Abteilungen & Bereichen
- zwischen Führungskräften und Mitarbeitern
- zwischen Vision und Realität.

Und zwar systematisch. Unsere Kunden kennen ihn deshalb:

## Den spürbaren Unterschied.

*Zu komplex?* → **überschaubar!**

*Zu schwierig?* → **machbar!**

*Zu schwammig?* → **konkret!**

*Problem?* → **Lösung!**

Denn wir helfen ihnen,

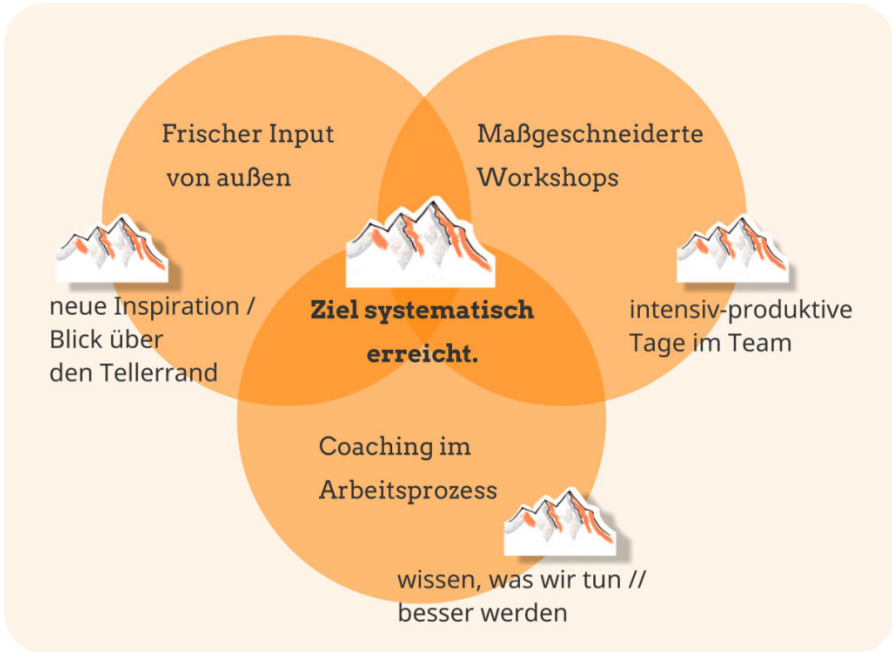
- die Komplexität überschaubar,
- das Schwierige machbar,
- das Schwammige konkret zu machen,
- die Lösung in Problemen zu finden

und dabei den Markt und seine Bedürfnisse im Auge zu behalten.

krysalis consult bietet auch Ihnen nachhaltig verzahnte Unternehmensberatung für:

**Strategie - Transformation - Umsetzung**

# Das Geheimrezept nachhaltiger Unternehmensberatung:



krysalis consult Kunden kennen es: Das Geheimnis liegt in der produktiven Kombination von

1. inhaltlichem Input,
2. produktiven, weil maßgeschneiderten Workshops, in denen im Team eigene Lösungen erarbeitet werden, sowie
3. inhaltlichem und prozessuaalem Coaching im Arbeitsprozess.



Kristin Reinbach, Inhaberin - Ihre Expertin für Markt- und Performance-Methoden



Die Erfahrung ebenso wie die Erfolgsforschung zeigt:

*Wer gut führt, der sorgt dafür, seine Mitarbeiter zu befähigen. Wenn unsere Kunden mit uns zusammen arbeiten, dann geht es oft darum: Fähige und lernbereite Mitarbeiter und Führungskräfte dabei zu unterstützen, ihre eigenen Lösungen zu finden. Gemeinsam einen Erfolg zu erarbeiten - das ist nach wie vor das beste Team-Building.*

# Strategie-Elemente



## Business Intelligence

Was ist unser Problem? Haben wir überhaupt eins?  
Wenn ja, wieviele? Ob Online-Auftritt, Verkaufszahlen oder interne Kommunikation: Business Intelligence von krysalis consult sorgt dafür, dass Sie und Ihr Team das richtige Problem lösen.



## Leitbild entwickeln

Visionen, die man hat, die jedoch keiner wirklich versteht...  
Missionen, auf die der Vorstand alleine loszieht...?  
Wie wäre es stattdessen damit, ein Leitbild zu entwickeln, das zum Handeln inspiriert?



## Marktorientiertes Zielsystem

Von Mission / Vision hin zu griffigen Zielen, die das Handeln leicht machen - und inspirieren: Mit dem passenden Zielsystem werden Ergebnisse machbar.



## Partizipative Strategieentwicklung

Viele Wege führen nach Rom – doch welcher ist unserer?  
Machen Sie Strategie-Entwicklung mit krysalis consult so konkret, dass alle ihre Handlungsspielräume kennen – und nutzen.

# Transformation – zwischen Strategie und Umsetzung



## Organisations-Entwicklung

Ihr wertvollster Produktivfaktor: Die Menschen. Viele können mehr, als sie derzeit beitragen - mit einer wertschätzenden Organisationsentwicklung machen Sie ihnen wieder Lust darauf.



## Multiprojekt-Management

So ein WM-Sponsorship ist großartig. Was aber, wenn keiner mehr den Überblick über die 70 daraus abgeleiteten Projekte hat? Was wird aus der großangelegten Service-Initiative, wenn vor lauter Service alle schon untergegangen sind?



## Kundenorientierung von A-Z

Marktorientiertes Handeln vom ersten bis zum x-ten Kauf (Customer Experience Design): Echte Kundenorientierung wird zum Wettbewerbsvorteil Nr. 1. Unsere Kunden wissen, wie es gezielt machbar wird.



## Go2Market: Produktentwicklung & Innovation

Nicht immer muss es gleich die Innovation von morgen sein - auch die Entwicklung neuer Produkte und Geschäftsfelder sorgt für mehr Bewegungsspielraum im Markt. Lohnende, aber auch sehr fordernde Prozesse - an denen viele unterwegs verzweifeln. Mit krysalis consult werden sie systematisch machbar.

# Umsetzungscoaching



## Persönliche Performance

Der einzelne Mensch macht es aus - doch wie bekommen wir unsere PS optimal auf die Straße? Unsere Lösung für Sie: Energie- statt Zeitmanagement, PS-Skills statt Kernkompetenzen.



## Evaluation

Was haben unsere Maßnahmen bisher schon gebracht? Wo stehen wir auf dem Weg zum Ziel? Evaluation: Die wohlwollend-kritische Einschätzung, die vor Fehleinschätzungen schützt - und nebenbei Erfolge sichtbar macht.



## Vermarktungs-Kooperationen

Wie wäre es mit zwei oder mehr Budgets statt einem, zwei oder mehr starken Marken statt einer? Erschlagen Sie die Ziele Effizienz & Kundenorientierung mit einer Klappe mit einer gut geplanten Vermarktungs-Kooperation.



## B2B-Marketing

Wir unterstützen Ihr B2B Marketing mit kundenbindenden Workshops, soliden Strategien sowie bei der Erarbeitung eines effizienten B2B Marketing-Mixes.



## Workshop Moderation und Design

Das Leben ist zu kurz für schlechte Workshop-Tage, Ihr Team ist wirklich zu schade dafür und Ihre Ergebnisse brauchen was Besseres. Gute Workshops machen den Unterschied - wir sorgen dafür.

# Handfeste Unterstützung für komplexe Organisationen

## GROSSUNTERNEHMEN, NGOs, GROSSER MITTELSTAND

Die Kunden von krysalis consult sind typischerweise:

- **Große Unternehmen**,
- aus Branchen wie Energie, Telekommunikation, Konsumgüter, Technik, Kommunikation,...
- **NGOs** wie Stadtverwaltungen oder Verbände,
- **größere mittelständische Unternehmen** aus dem B2B- und B2C-Bereich,
- Organisationen, in denen es an sich viele kompetente Ressourcen gibt – die Komplexität des Alltags deren Nutzung jedoch erschwert.

## TYPISCHE PROBLEMSTELLUNGEN UNSERER KUNDEN:

- Nicht-Marketing-Profis sollen Marketingabteilungen briefen
- **Marktorientiertes Handeln** wird in allen Bereichen immer wichtiger, aber nicht jeder kann Marketing studiert haben
- In der Komplexität des Alltags geht der Sinn für das Große Ganze verloren – wofür tun wir das hier? Und was ist dabei am wichtigsten?
- Der **zeitliche Druck und inhaltliche Anspruch sind so hoch**, dass für gut gemeinte Personalentwicklungsmodule wie Trainings einfach nicht die Muße bleibt – die Themen müssen 'on-the-job' besser schlecht als gar nicht gemacht werden
- Eine intensive Zusammenarbeit in Teams muss oft schon wegen der Einbindung anderer Abteilungen sein – leider **leidet die Produktivität** darunter deutlich, wenn nicht sogar massiv ("Team Laziness")
- **Know-How von außen und eine neutrale Sicht** ist oft hilfreich – durch Unternehmensberater internes Know-How zu doppeln macht aber keinen Sinn
- Teilweise ist es einfacher, für externe Beratung Budget zu finden als für interne Personalentwicklung oder gezielt gecastete, neue FTEs.

## Erfahrungswerte von Kunden

*“Die sichtbaren Ergebnisse auf dem Papier sind plötzlich gar nicht mehr so wichtig – in den letzten Monaten hat sich was in den Köpfen verändert. Wir denken Stück für Stück mehr ‘Kunde’.”*

**BereichsleiterIn Fachbereich**

*“Nachdem wir den Strategie-Entwicklungsprozess mit einer Reihe gut vorbereiteter Workshops bearbeitet hatten, gab es zwar jede Menge Folien – aber die brauchte zum Glück keiner mehr. Das Wesentliche hatten wir in unseren Köpfen und zwar – wie sich rausstellte – noch Jahre später.”*

**BereichsleiterIn Vertrieb**

*“Was ich erstaunlich fand war, dass wir plötzlich mit genau den gleichen KollegInnen viel produktiver waren als sonst. Es hat richtig Spaß gemacht!”*

**AbteilungsleiterIn Fachbereich**

*“Es war gar nicht wie Workshops sonst. Endlich hat mal ein echter offener Austausch stattgefunden. Deswegen nehme ich auch für mich selbst viel mit. Es war ein guter Tag.”*

**KundIn eines Unternehmenskunden**

*“Wir haben innerhalb kürzester Zeit endlich überblickt, was unsere eigentlichen Problemfälle in Sachen Vermarktung sind und wissen jetzt – klar priorisiert – , wie wir weiter vorgehen können. Unser Vorhaben ist realistisch und machbar geworden.”*

**BereichsleiterIn Marketing**

*“Anfangs habe ich mir unheimlich Druck gemacht, weil die Inhalte alle so neu sind. Inzwischen habe ich gemerkt, dass – egal was aus diesem Projekt wird – ich auf jeden Fall für mich selbst sehr viel mitnehme. Das hat alles viel einfacher gemacht.”*

**Team-MitarbeiterIn,  
Fachfunktion**

*“In der Projektzeit ist deutlich mehr passiert, als ich zu hoffen gewagt hätte. Auf der Basis können wir jetzt mit gutem Gefühl wirklich Neues wagen.”*

**GeschäftsführerIn**



# Über krysalis consult – die nachhaltige Unternehmensberatung für echte Ergebnisse

Seit fast 10 Jahren erfolgreich am Markt: krysalis consult wurde 2005 als Einzelunternehmen von Inhaberin Kristin Reinbach gegründet und seitdem kontinuierlich weiterentwickelt.

Mission: Gute Ergebnisse sind die beste Motivation – und wir freuen uns, unsere Kunden dabei zu unterstützen, sie mit Freude zu erreichen.

Werte: Nach fast 10 Jahren im Markt schätzen wir uns bei krysalis consult glücklich, in unseren Kunden die Menschen und Unternehmen gefunden zu haben, mit denen wir wesentliche Werte teilen.

Hinter der Arbeit von krysalis consult steht die Überzeugung, dass

- die **Gestaltung von guten Ergebnissen und/oder Veränderungen zum Guten** systematisch mach- und unterstützbar ist
- Menschen und Organisationen grundsätzlich **lernfähig und -willig** sind

Dafür wiederum braucht es **handfeste Hilfestellungen von der Seite – nicht von oben herab.**

Damit nicht nur Mittelmaß, sondern richtig gute Ergebnisse erreicht werden, muss das Arbeiten – zumindest zeitweise – **Spaß machen und inspiriert sein.** Dafür sorgen wir jeweils in dem Mass wie es **für die jeweilige Organisationskultur verträglich** ist und andockt.

Selbstverständlich:

- wertschätzende Zusammenarbeit - basierend darauf, dass Menschen und Organisationen letztlich immer lernfähig und -willig sind
- effiziente Verknüpfung vorhandener Fähigkeiten / Ressourcen mit externer Unterstützung

Das Besondere:

Erarbeitung von Forschungs- / Trendthemen nach eigener Agenda – nicht nur nach Auftrag => daher Beitrag frischer Perspektiven und Inspirationen.



**Welches Ergebnis wollen Sie als  
Nächstes erreichen?**

**Für welches Problem auf dem  
Weg dorthin suchen Sie nach einer  
Lösung?**

Informieren Sie sich genauer:

Auf [www.krysalis-consult.com](http://www.krysalis-consult.com) finden Sie zu allen Leistungsbereichen und weiteren typischen Fragen Antworten.

Der Blog "**Ziele erreichen**" versorgt NutzerInnen mit zeitlosen Inspirationen rund um Ziele, Markt- und Performance-Methoden und Produktivität. Nutzen Sie den bei anderen EntscheiderInnen als Inspirationsquelle geschätzten **kostenlosen Info-Dienst** ab sofort auch - melden Sie sich direkt auf der Homepage dazu an.

Antworten auf **Ihre individuellen Fragen und Ersteinschätzungen** zu Ihrem aktuellen Ziel erhalten Sie hier:

**Ihr direkter Kontakt**

Kristin Reinbach - Expertin für Markt- und Performance-Methoden

**TEL: 08151 40 59 184 - MAIL: [reinbach@krysalis-consult.de](mailto:reinbach@krysalis-consult.de)**

FAX: 089 25 55 130 047 - SKYPE: reinbach\_at\_krysalis

POST: Prinz-Karl-Str. 47 82319 Starnberg