



Think different.
Act relevant.
Be IQONIC.

IQONIC Whitepaper: Höhere Wertschöpfung durch einen ganzheitlichen Blick auf Ihr Unternehmen.

In einem Zeitalter radikaler Transformationen in Verbindung mit der Digitalisierung verändern sich die Gesellschaft und damit die Wirtschaft nachhaltig. Gerade deshalb ist ein ganzheitlicher Blick auf Ihr Unternehmen als auch ein Verständnis für die wechselseitigen Beziehungen der erfolgsrelevanten Bereiche wichtig.

Mit dem klaren Ziel: Eine für die Zukunft relevante Positionierung mit einer nachhaltigen Differenzierung für Marken und Unternehmen zu gestalten.

Immanent ist nur die Veränderung. Aber wie? Und wohin? Das ist die Frage.

Erleben Sie im White Paper von IQONIC wie und mit welchen Methoden Sie strategisch an die Veränderungsherausforderung herangehen. Und wie sie dabei ungeahnte stille Reserven ihres Unternehmens entdecken und heben können?

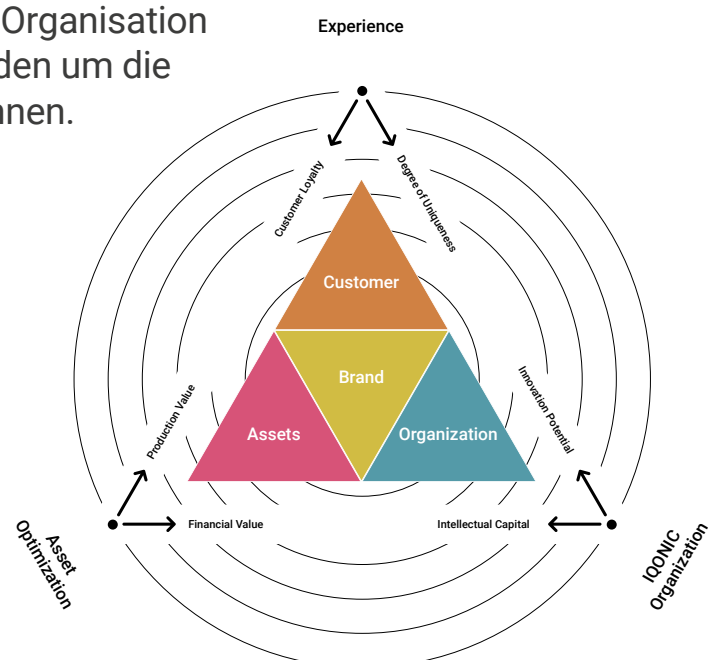
Fast jedes Unternehmen steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Globalisierung, Digitalisierung, neue Vertriebswege, überbordender Wettbewerb, Erodierung von traditionellen Marken bzw. Explosion neuer Marken, verschwindende Kundenloyalität, Service-Wüsten sind nur einige der offensichtlichen Gründe dafür. Alles scheint wichtig. Aktionitis die Folge. Selbsternannte Heils-Bringer und Insel-Lösungen bringen nicht den erhofften Erfolg. Erlauben Sie sich selbst einen analytischen Blick auf ihr Unternehmen. Mit dem **IQONIC Performance Triangle®** und dem **IQONIC Performance Radar®**. Erfahrene Berater-teams entwickeln auf dieser Basis gemeinsam mit Ihnen strategische Lösungen und begleiten Sie auf dem Weg der Veränderung.

Das Unternehmen – ein Magisches Dreieck.

Jedes Unternehmen ist in sich ein komplexes Gebilde, das meist hierarchisch, oft über eine Matrix dargestellt wird. Ein zunehmend komplexes Umfeld von sozialen, rechtlichen und politischen Einflüssen, sowie Umweltfaktoren und überbordender Wettbewerb machen es fast unmöglich, einzelne Unternehmensbereiche auf ihre Erfolgswirksamkeit hin isoliert zu analysieren. Zu sehr tendieren die einzelnen Sektoren dazu, kurzfristige Erfolgskennzahlen zu erreichen und verlieren dabei das große Ziel aus den Augen.

IQONIC beschreibt mit dem **IQONIC Performance Triangle®** jedes Unternehmen und zeigt gleichzeitig die wechselseitigen Beziehungen und die Vernetzung der einzelnen erfolgsrelevanten Geschäftsbereiche eines Unternehmens zueinander auf.

In seiner einfachsten Form gruppieren sich die Organisation (Software), die Assets (Hardware) und die Kunden um die Marke als Orientierung nach außen und nach innen.

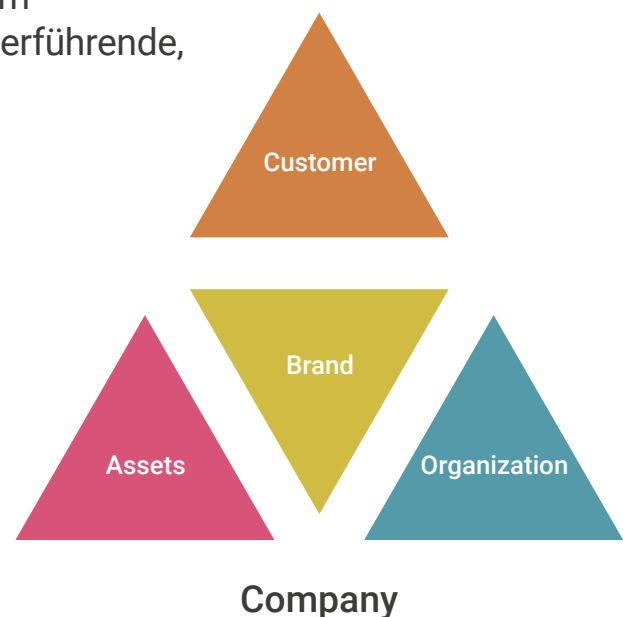


Ein Unternehmen – mehrere Ziele

Die wesentlichen Unternehmens-Ziele werden durch die drei Eckpunkte des Dreiecks symbolisiert. Wobei die Spitze des Dreiecks das höchste Ziel einer marktorientierten Unternehmensführung darstellt: **Kunden-Zufriedenheit führt zu Kunden-Loyalität und damit zum Aufbau einer vertrauensvollen Kundenbeziehung.**

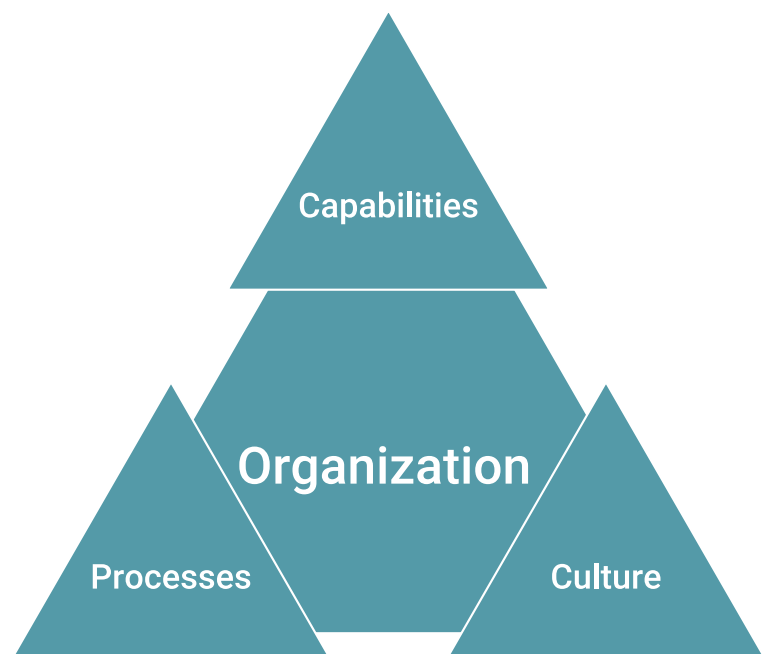
Die dem zugrundeliegenden Ziele finden sich in den unteren Ecken der Basis des magischen Dreiecks: eine Sinnstiftende, von Selbstverantwortung getragene **Innovationskultur in der Organisation** (rechts unten) sowie eine **solide wirtschaftliche Basis mit einem stimmigen Produkt-Portfolio und hohem Digitalisierungsgrad** (links unten).

Jedem einzelnen Bereich liegen wieder bereichsspezifische besondere Herausforderungen zugrunde, die im **Performance Triangle®** als Grundlage für weiterführende, detaillierte Analysen herangezogen werden.



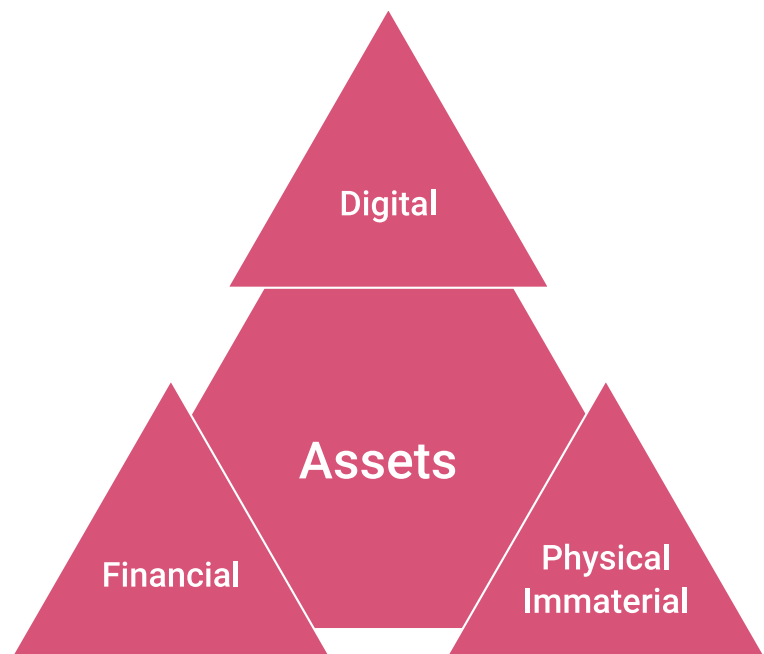
Ein Unternehmen – mehrere erfolgsrelevante Unternehmensbereiche

Eine optimale **Organisation** hat klar definierte Prozesse und ist durch eine einzigartige Kultur gekennzeichnet. Solche Unternehmenskulturen haben starke positive Auswirkungen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern, wirken für bestehende Beschäftigte extrem motivierend. Die Unternehmensmarke prägt mit ihren Werten die Unternehmenskultur.



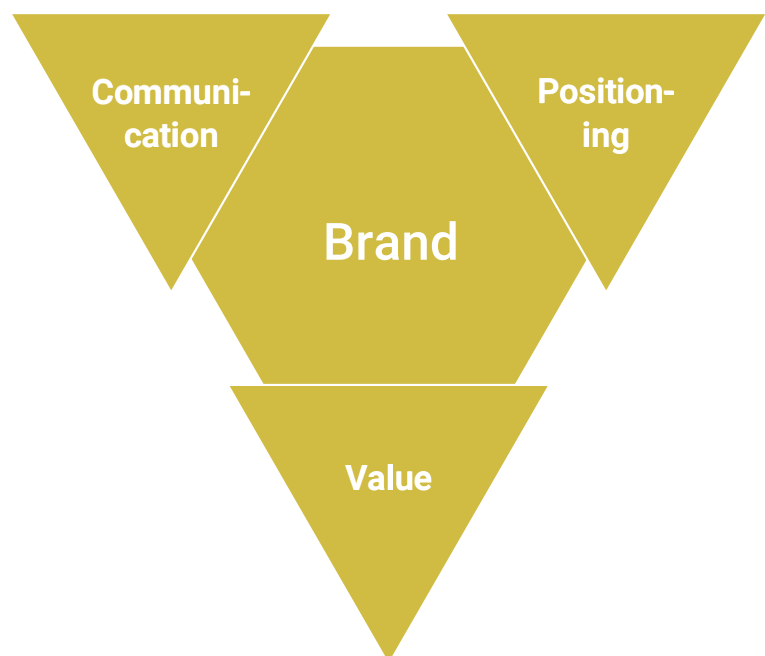
Ein Unternehmen – mehrere erfolgsrelevante Unternehmensbereiche

Die einem erfolgreichen Unternehmen zugrunde liegenden materiellen und immateriellen **Assets** sind die notwendige Basis für Produktion, Finanzierung und Administration. Produkte müssen ständig den sich veränderten Konsumbedürfnissen angepasst werden. Prozesse müssen über eine rasche umfassende Digitalisierung – im Sinne der Kundenzufriedenheit und aus ökonomischen Gründen – effizienter gemacht werden.



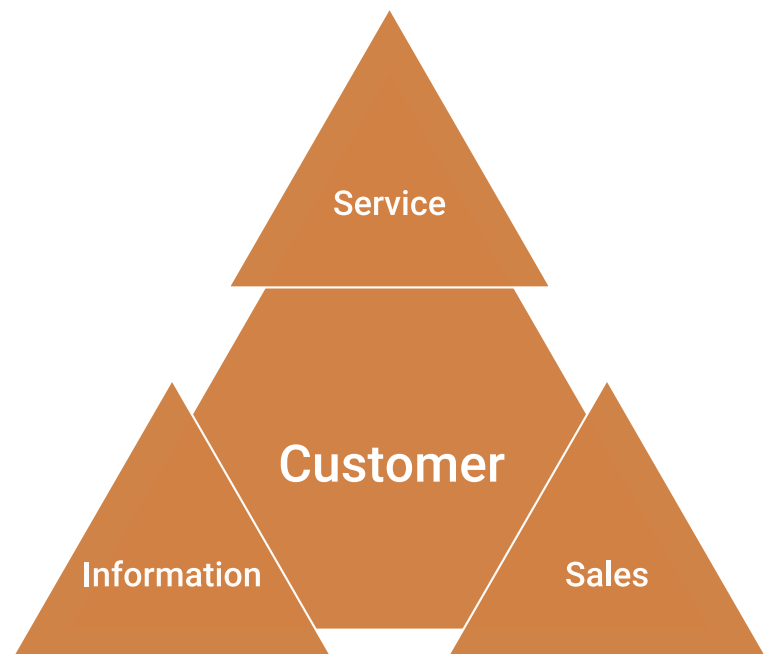
Ein Unternehmen – mehrere erfolgsrelevante Unternehmensbereiche

Erfolgreiche **Marken** basieren auf differenzierenden und relevanten Leistungen mit einem klaren Vision- und Mission-Statement, mit nachvollziehbaren Werten. Diese werden durch interne und externe Kommunikation für alle Stakeholder glaubwürdig und nachvollziehbar.



Ein Unternehmen – mehrere erfolgsrelevante Unternehmensbereiche

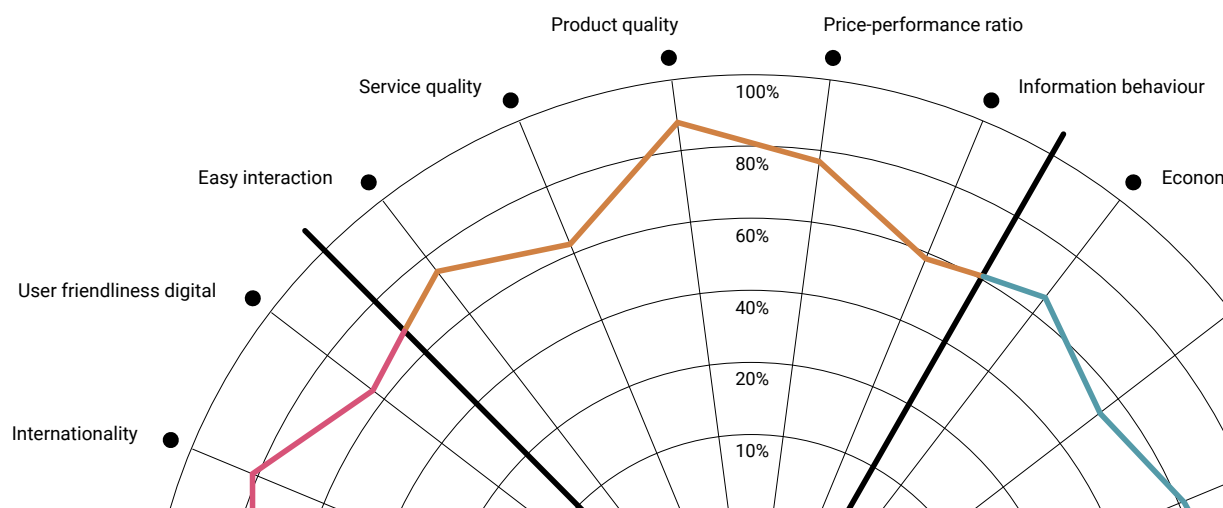
Diese relevante, differenzierende Positionierung gepaart mit einer selbstbestimmenden Organisation führt zum Aufbau einer **vertrauensvollen Kundenbeziehung**. Es werden Unternehmenswerte angenommen, Verkaufsprozesse den Bedürfnissen angepasst und das Kundenservice wird als lösungsorientiert erlebt.



Performance Analyse – der IQONIC Performance Radar® im Detail

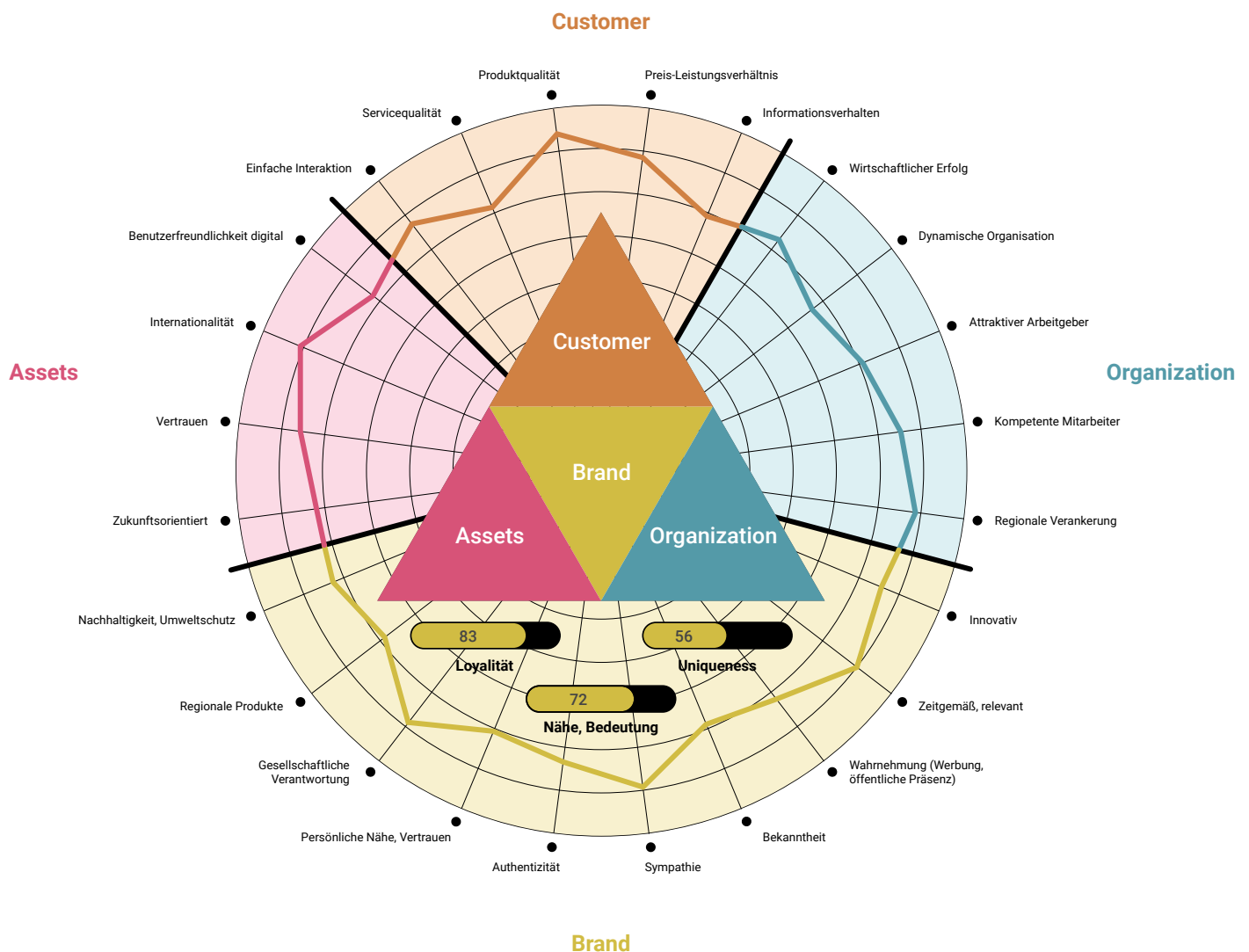
Der **IQONIC Performance Radar®**, entwickelt in Zusammenarbeit mit *Gallup*, ermöglicht einen **schnellen evidenz-basierten Einblick** in die **wesentlichen Dimensionen der Unternehmensführung** aus **Sicht der bestehenden und potenziellen Kunden**: Kundenerlebnis, Marke, Organisation und Zustand der Assets. Für jeden Aspekt wird erhoben, wie wichtig dieser für die Zielgruppe ist (**Relevanz**) und wie er sich vom Wettbewerb abhebt. (**Differenzierung**).

Die Ergebnisse liefern Hinweise darauf, in welchen Bereichen **die erfolgversprechendsten Hebel** für ein nachhaltiges Wachstum liegen. Diese **gezielte Analyse ist Grundlage für einen strategischen Optimierungsprozess**, der eine nachhaltige Verbesserung der Unternehmensperformance zum Ziel hat.



Die Indikatoren des Wachstums sind Kundenloyalität, Einzigartigkeit/Uniqueness, Innovationskraft, Wissen und technologische Ausstattung.

Ein einzigartiges, innovatives, kompetentes, wirtschaftlich potentes und technologisch fortgeschrittenes Unternehmen zieht sowohl potenzielle Kunden als auch potenzielle Mitarbeiter an.



Fazit:

Das **Performance Radar®** zeigt Optimierungs-Potentiale und ist Grundlage für Bereichs- und/oder bereichs-übergreifende Lösungen.

→ **Potentiale in der Organisation:** sind vielfach immer noch in Silos organisiert, welche oft nicht ausreichend zusammenarbeiten.

→ **Potentiale in der Vermarktung:** Vertrieb, Marketing als auch der Finanzbereich verheddern sich im Führungsanspruch, vergessen ihre Aufgabe und dessen wechselseitige Abhängigkeit.

→ **Potentiale in der Kultur:** Tradierte hierarchische Strukturen und eine nicht sinnstiftende Kultur verhindern unternehmerisches Denken und Handeln engagierter Mitarbeiter, verhindern wichtige Innovations-Impulse.

→ **Potentiale in der digitalen Transformation:** Prozesse haben sich der Geschwindigkeit und den Möglichkeiten der Digitalisierung nicht entsprechend weiterentwickelt.

→ **Potentiale im Marketing:** Das Markenerlebnis von Kunden wird nur in geringem Maße durch relevante Kommunikation, sondern viel öfter aber durch oberflächliche Versprechungen und schlechten Service bestimmt.

→ **Potentiale in der Markenführung:** Marken sind durch ständiges Benchmarking und Risiko-Aversität zur Beliebigkeit verkommen und austauschbar geworden. Sie sind für die veränderten Bedürfnisse von anspruchsvollen Kunden nicht mehr relevant.

Über IQONIC: Think different – act relevant – be IQONIC

IQONIC ist **Brainpool von Experten** auf Geschäftsführungs-Level mit internationalem Know-how aus verschiedensten Branchen und erfolgsrelevanten Verantwortungsbereichen.

Alle zeichnet ergebnis-orientiertes Handeln und hohes wechselseitiges Verständnis für interdisziplinäre Lösungen aus. Wir arbeiten ausschließlich mit hochqualifizierten Senior-Beratern, in kleinen Teams deren Besetzung auf die gestellte Aufgabenstellung perfekt abgestimmt ist.

IQONIC berät Unternehmen im Zeitalter der Digitalisierung Veränderungen zu antizipieren, Chancen zu erkennen und in Konkurrenzvorteile umzusetzen. Mit einem klaren Anspruch: **Einzigkeit und Relevanz. Für Unternehmen wie für Marken.**

Das bedeutet, in allen Bereichen an einer **signifikanten Differenzierung** zu arbeiten. **Nutzen und Sinn** daraus müssen für Kunden und Mitarbeiter relevant sowie erlebbar sein.

IQONIC versteht sich als externer Challenger aus der Sicht von Kunden und interner Sparringpartner. Es gilt jene **Potentiale** zu heben, die **Kunden begeistern** und **Mitarbeiter motivieren**, letztendlich **bessere Ergebnisse** zu erzielen.

IQONIC arbeitet für Unternehmen, die vor der Herausforderung stehen, ihre Unternehmenskultur und -struktur zu optimieren, ihre Prozesse digital zu transformieren oder ihre Marke bzw. ihr Geschäftsmodell zu re-positionieren.

IQONIC folgt den Prinzipien der **marktorientierten Unternehmensführung**. In dieser Philosophie werden alle Unternehmensbereiche auf die Optimierung des Kunden- oder Konsumentennutzens ausgerichtet. Alle Maßnahmen orientieren sich an der **Kundenzufriedenheit**, der **Steigerung der Loyalität** und dem Aufbau einer **vertrauensvollen Kundenbeziehung**.

Die von IQONIC **entwickelten Methoden und Tools**, wie **IQONIC Performance Triangle®**, **IQONIC Performance Radar®** und dem **IQONIC Brand Orbit Explorer®**, stellen sicher, dass komplexe Markt- und Konkurrenzsituationen oder interne Barrieren klar aufgezeigt werden und Potentiale erkannt werden. Auf Basis einer Stärken-Schwächen-Analyse, verbunden mit einer Risikobeurteilung und den umfangreichen Erfahrungen von IQONIC werden Projektziele und Arbeitsschritte gemeinsam mit dem Kunden definiert.

Wir begleiten unsere Kunden bis zur Zielerreichung.



IQONIC Consulting GmbH, Maurer Lange Gasse 130, 1230 Wien
Tel: +43 664 4018042, fred.koblinger@iqonic.at, www.iqonic.at



Think different.
Act relevant.
Be IQONIC.