



SOLUTIONS BY

*- ist ein Beratungskonzept,
entwickelt von den Unternehmen
Solutions by Sander ApS
und Solutions by Oerum ApS*



Wir haben unseren Fokus gezielt auf absatzorientierte Aufgaben in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) und Skandinavien gerichtet. Wir übernehmen Aufgaben in der gesamten Wertschöpfungskette von der Analyse bis zur Umsetzung. Wir lösen derzeit Aufgaben für Unternehmen aus Mitteleuropa, die sich die skandinavischen Märkte erschließen wollen, sowie skandinavische Unternehmen, die in der DACH-Region Fuß fassen möchten.

Wir arbeiten mit Unternehmen jeglicher Größe – von kleinen Firmen, die an Exportstrategieprogrammen teilnehmen, bis hin zu börsennotierten Gesellschaften, die ihre derzeitige Performance optimieren möchten.



Assessment

Wir bieten tief gehende Marktanalysen und eine Bewertung des Potenzials, ehe sich Ihr Unternehmen auf neue Märkte begibt.

Diese Analysen enthalten alles von Schreibtischforschung und Interviews mit Fokusgruppen über Marktbesuche bis hin zum Einkauf von Marktdaten zur Durchführung beispielsweise von qualitativen Telefoninterviews.

Die Ergebnisse werden immer in einem umfassenden Bericht und einer Präsentation des Inhalts mit dazugehörigen Empfehlungen präsentiert.

Schließlich erhalten Sie als Kunde unsere Einschätzung, ob wir vor dem Hintergrund der Analyseergebnisse eine weitere Investition in die jetzige Form der Exportstrategie empfehlen können.



Strategy

Unabhängig davon, ob Sie als Unternehmen selbst eine Marktanalyse durchgeführt haben oder diese in Zusammenarbeit mit uns entstanden ist, bieten wir an, für Sie eine Marktstrategie / ein Geschäftsmodell basierend auf dem Inhalt der Analyse und der Erfahrungen und Kenntnisse, die wir vom Markt und durch unser Kontaktnetz haben, zu skizzieren und aufzusetzen.

Bei dieser Arbeit setzen wir eine Auswahl strategischer Modelle wie „Strategy canvas“, „Value proposition canvas“ und nicht zuletzt Segmentierungsmodelle ein, um eine effektive und zielgerichtete Umsetzung der gewählten Strategie sicherzustellen.

In dieser Phase wird die gewählte Strategie / das gewählte Geschäftsmodell immer hinsichtlich etwaiger kultureller Herausforderungen bewertet, die auf dem Markt vorherrschen.



Implementation

Es ist uns äußerst bewusst daß die Marktumsetzung für viele Unternehmen eine große Herausforderung ist, dennoch auch die Phase wo messbare Ergebnisse erzielt werden.

Unsere Einstellung lautet, dass wir eine Exportstrategie, die wir empfehlen und unterschreiben können, mit Ihnen gemeinsam auch umsetzen können.

Mit dieser Philosophie fordern wir uns selbst und unsere Kunden hinsichtlich der Qualität und der Beständigkeit der gewählten Strategie heraus.

Wir legen sehr großen Wert darauf, die von uns mitentwickelten Strategien auch umzusetzen, egal ob es darum geht, die Umsetzung der Strategie zu leiten, zu übernehmen oder zu begleiten.

Exportstrategie

- Value proposition/USP's
- Segmentierung des Marktes
- Qualitative/Quantitative Analyse
- Szenario-Bearbeitung
- GoToMarket-Strategie

Vertriebsentwicklung

- Business Plan
- Identifizieren von Partnern
- Auswählen von Partnern
- Erstellen von Partnerbedingungen
- Auswählen von Standorten

Sales Management

- Erstellen einer Verkaufsstrategie
- Erstellen von Fokusbereichen
- Vorübergehende Leitung der Verkaufsorganisation
- Ausarbeiten von Handelskonditionen

Nähere Infos:

Carsten Schulz Sander **Solutions By Sander ApS**

Senior Consultant

cs@bysander.dk

Mobil: +45 23 38 46 90

www.bysander.dk

Michael Ørum **Solutions By Oerum ApS**

Senior Consultant

michael@solutionsbyoerum.com

Mobil: +45 25 54 92 85

www.bysander.dk

Maria Bang Sander **Solutions By Sander ApS**

Project Assistant

ms@bysander.dk

Mobil: +45 20 64 68 96

www.bysander.dk

Einzelhandelsberatung

- Geschäftsentwicklung
- Erstellen eines Business Plans
- Plausibilitätsprüfung
- Gründungsberatung
- Budgetierung

Performance Management

- KPI-Strategie
- Berichtsprozesse
- Analysen / Einsichten
- Benchmark-Analysen
- Branchendaten

Rekrutierung

- Person versus Unternehmenskultur
- Internationale Suche
- Rekrutierung von Führungskräften
- Rekrutierung von Personal
- Rekrutierung von Geschäftspartnern



Carsten Schulz Sander

- Betriebswirt (HDA) von der Universität Århus
- 13 Jahre Führungserfahrung bei Bang & Olufsen, u. a. Geschäftsführer Nordeuropa
- 5 Jahre Erfahrung im Bereich Unternehmensgründung in Deutschland



Michael Ørum

- Wirtschaftsprüfer (HD-R) von der Copenhagen Business School
- 12 Jahre Führungserfahrung bei Bang & Olufsen, u. a. Geschäftsführer DACH-Region
- Seit 7 Jahren wohnhaft in München



Unser Beratungskonzept besteht zu gleichen Teilen aus strategischem Verständnis und harter Umsetzungsarbeit, was dazu führt, dass wir langjährige Kooperationen eingehen und unsere Kunden meist bei mehreren Projekten begleiten.