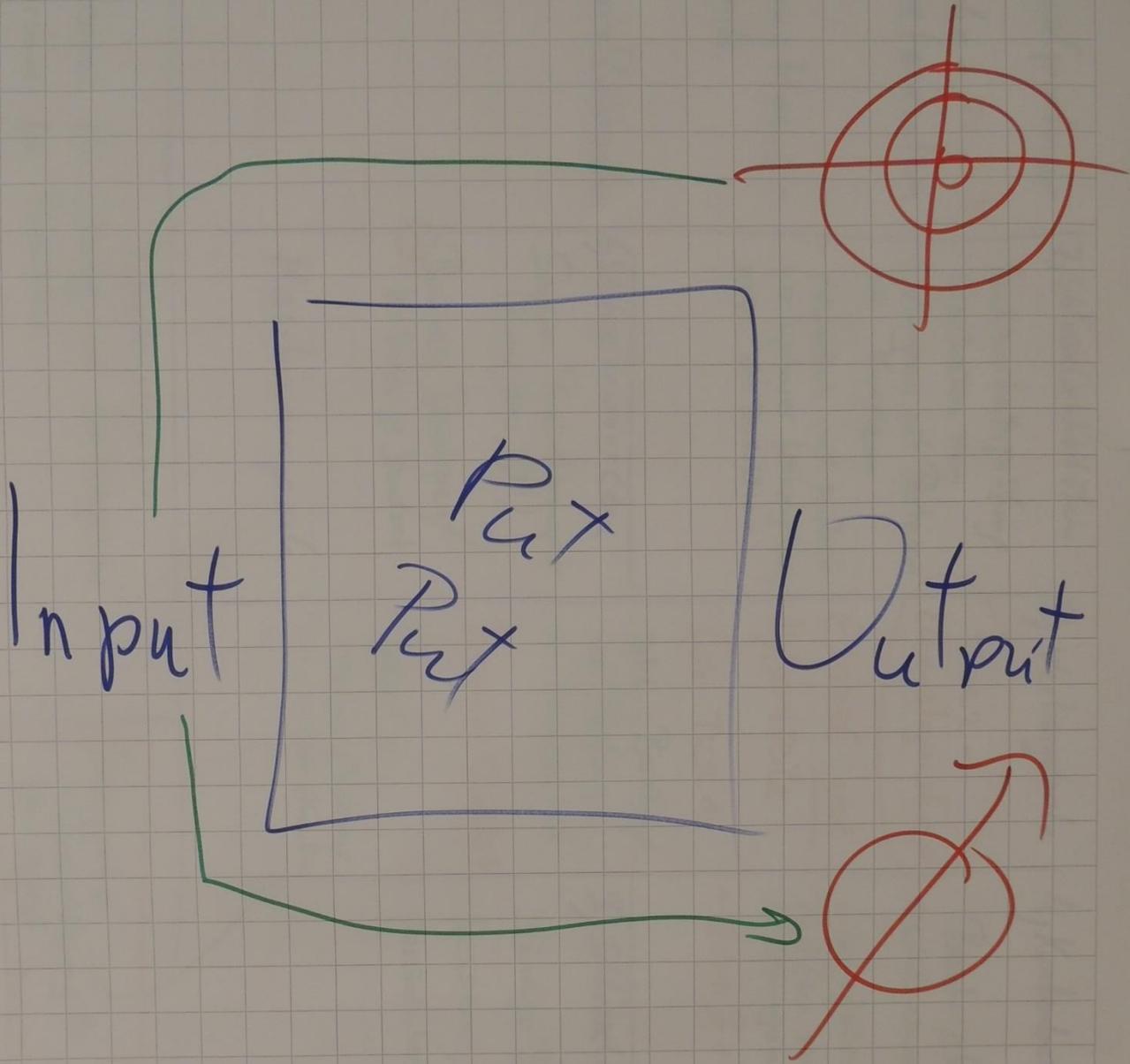


Fotoprotokoll

**Angewandtes
Unternehmens-
management**

WIFI Niederösterreich

Mödling, 06./07.03.2020



8) Schlüsselpartner

asiatische - 20-30%
WZ-Lieferanten

Automations-
technik

Rohmaterial-Lieferanten

7) Schlüsselaktivitäten

- Nachbarkeitsprüfung
- Erarbeiten von Lösungen mit Partnern für Kunden
- Täglich und zeitlich verfügbarer Werkzeugbau nahe der Produktion

6) Schlüsselressourcen

Senior Product manager (Know How ↑↑)
 Business Developer
 1. Kettens je Standort

Maschinenpark

9) Kostenstruktur

↑ Personal für Lösung und Werkzeugbau

↓ Personal für Produktion

↑↑ hoher Liquiditätsbedarf für Projektfinanzierung

2) Wertangebote

TIER 2 - One-stop-shop

Einzel und Hybridteile

für TIER 1

inkl. Beratung und Prüfung der Machbarkeit

Premium-Qualität

WEERT =

Produkt + Beratung + Flexibilität + Know How

4) Kundenbeziehungen

Beziehungskompetenz wird erwartet.

Langjähriger Aufbau von Kundenbeziehungen. persönlich
1 x ↔ 2 x

3) Schlüsselkanäle

Ständiger Benchmarking
MESSEN, persönlicher Kontakt

1) Kundensegment

B2B → TIER 1

- A) Automobil
- B) ELEKTROTECH
- C) MECHANIKE

Wertwert =
 - Gesamtlösung für Werkzeuge
 - Preis

5. Einnahmequellen Erlösströme
 5) Serienfertigung von Teilen

1. Kundensegmente

↳ Kunden: Teichwirte
LEH
Gastro
EK-Endkunde

2. Nutzenversprechen

- Regional
- Saisonunabhängig
- Frische
- Qualität → gleichbleibend

3. Schlüsselkanäle

- Partnerkanäle
 - ↳ Push-Werbung LEH
 - ↳ Sog-Werbung Endkunde
 - ↳ Küchenchefs

4. Kundenbeziehungen

- persönliche Betreuung

5. Einnahmequellen

- Werte wofür bezahlt wird ←
- Regional
 - Nachhaltig
 - Qualität → Medikamentenfrei
 - Frische

5 Art: Produktverkauf

Preis: dynamisch

↳ Grosshandelmargen

↳ EK-Preis

6 Schlüsselressourcen

- Know-How

- Futter

7 Schlüsselaktivitäten

- Haltung

- Qualitätskontrolle

↳ Futter

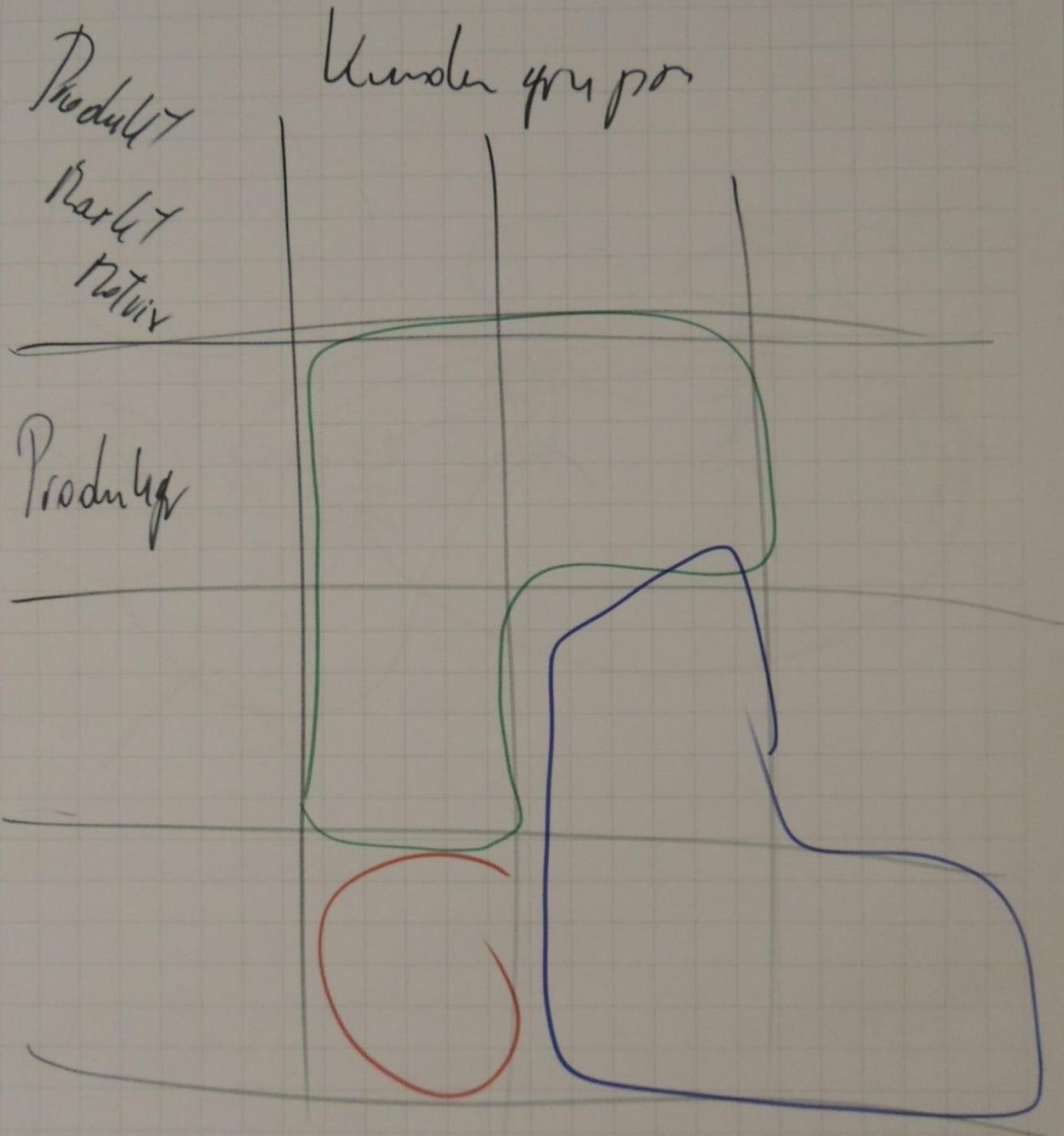
↳ Wasser

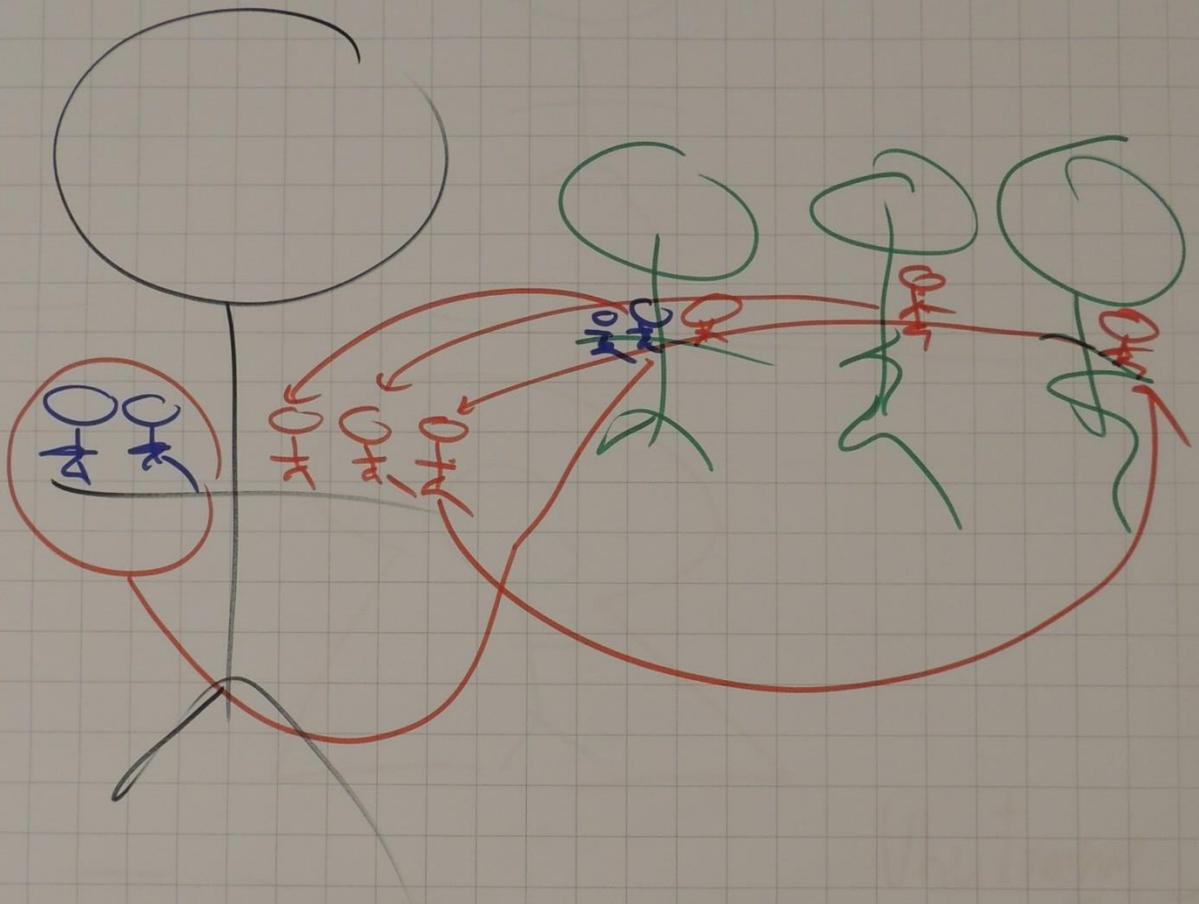
8 Schlüsselpartner

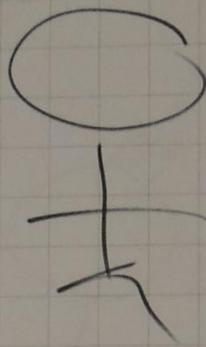
Lieferanten

- Setzlinge

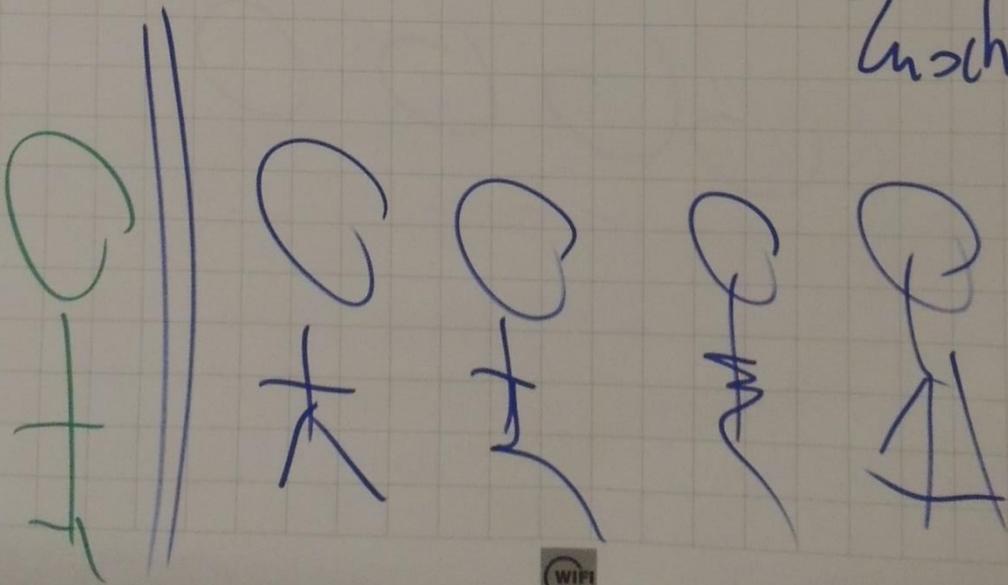
- Futter

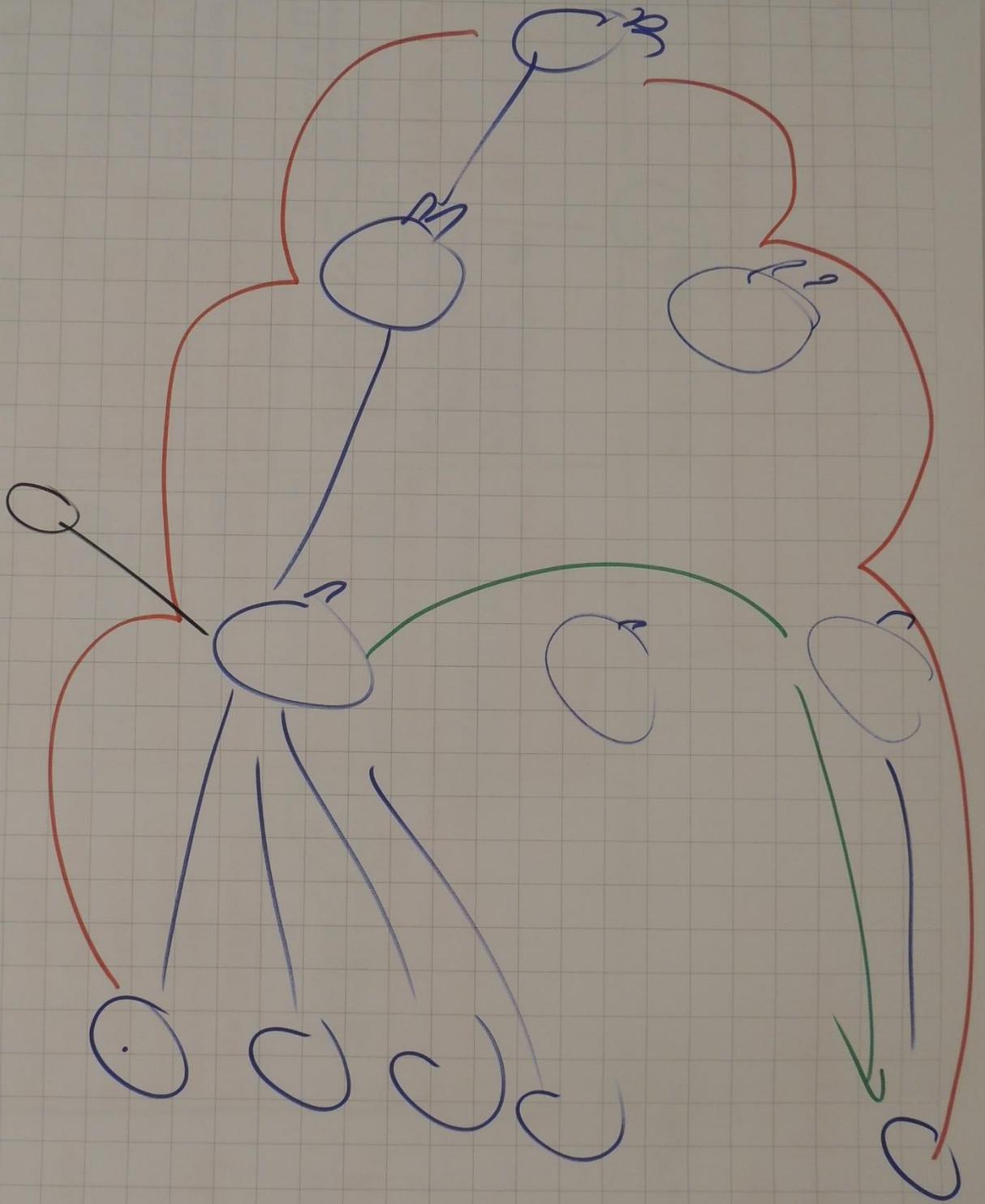






Übertragung
Zuschreibung





PERSONALDIENSTLEISTUNG

Schlüssel-8 Partner
 Personalverrechner
 Steuerberater
 Recruiting Plattf.

Schlüssel-7 Aktivitäten
 Kundengespräche
 L> Bedarf erkennen
 Bewerbungsgespräche
 Personalverrechnung +
 Rechnungslegung
 TROUBLESHOOTING

IT
 Members of the
 NBS-GROUP

Schlüssel-6 Ressourcen
 Pers. Einsatz -> Zeit
 Mitarbeiter/Bewerber
 L> VISITENKARTEN v. NBS

Angebote 2 Abten versp. wird
 "ECHTER" Bedarf erkannt
 qualifizierte MA's
 "AUSGEWÄHLTE"
 L> Spezialisten
 Erreichung von Zielen
 Fairer Umgang mit MA
 Spitzenabdeckung
 Support, Trouble shooting
 Abrechnungsvarianten
 Faire Preispolitik
 Handlungsgenauigkeit
 versch. Personalmodelle
 Flexible Lösung. = Kunden
 Orientierung
 reduzierten Aufwand
 L> HR, Pers. Verr.
 Fokus auf Kernkompetenz.
 Transparente Kosten
 Planbarkeit

Kunden-4 Beziehungen
 ! Persönlicher Kontakt
 Aufwand: Zeit + €
 durch intensive Betreuung
 Vertrauen!!!
 Wertschätzung ->
 WAHRES INTERESSE
 AN DER PERSON, AM
 MENSCHEN

Schlüssel-3 Kanäle
 Direkter Kundenkontakt
 L> Besuche / Telefon.
 Webseite(n)
 EMPFEHLUNG 98%

Kunden-segmente 1
 #
 Konzerne
 KMU's
 Fachhochsch.
 Ministerien

Technik + IT
 Unternehmen
 => Fokus
 Abt. Leiter / FK
 HR
 GF

Kostenstruktur 9
 Personalkosten
 Berater ext. Dienstleister

Erlösströme 5
 Mehrwert durch individuelle, qualitativ
 hochwertige Betreuung.
 Vertrauen auf zuverlässige Dienstleistung
 L> Ruf -> 100% ige Positioniersicherheit

