



Unternehmensprofil  
SCHABERG Group

SCHABERG GmbH

Speckerhohlweg 7 ~ 61 479 Königstein im Taunus

Telefon: +49 (0) 61 74-201656 ~ Fax: +49 (0) 61 74-201657 ~ eMail: [info@schaberg-group.de](mailto:info@schaberg-group.de) ~ home: [www.schaberg-group.de](http://www.schaberg-group.de)

### SCHABERG Group - Integrative Management Beratung

*„Nur, wer einen Prozess klar strukturiert und individualisiert, kann eine erfolgreiche Umsetzung gewährleisten.“*

#### *Geheimnis unseres Erfolgs:*

Langjährige Erfahrung  
Flexibilität  
Zielorientiertheit  
Individualisierung  
Pragmatismus  
Integration

*In unseren fünf Kompetenzfeldern betrachten wir jede Aufgabe integrativ:*

Positionierung  
Vertriebsmanagement  
Innovationsmanagement  
Zielgruppenmanagement  
Coaching

*„Jede Strategie muss von den Führungskräften und Mitarbeitern begleitet werden, damit sich der Erfolg am Markt durchsetzen kann.“*

Die SCHABERG GROUP als integrative Management-Beratung wurde 2008 von Wolfgang Schaberg mit dem Ziel gegründet, durch einen klar strukturierten und individualisierten Prozess den Markterfolg unserer Kunden deutlich zu steigern.

Dieses Ziel setzte Wolfgang Schaberg - seit über 15 Jahre - in unterschiedlichen Führungsaufgaben, sowohl in der marktorientierten Beratung als auch in der Industrie, für unterschiedliche Kunden um.

Entsprechend haben wir uns als leistungsstarker Partner - insbesondere in vertrieblichen Fragestellungen - etabliert.

Dabei sind nicht Unternehmensgröße oder vorgefertigte Standardlösungen, sondern gerade unsere Flexibilität und Zielorientiertheit in der Begleitung, der hohe Individualisierungscharakter, die konsequente Integration Ihrer Mitarbeiter und die pragmatische Übertragbarkeit unserer Ansätze das „Geheimnis unseres Erfolgs“.

Als unabhängige Management-Beratung für marktorientierte Unternehmensführung liegt der Fokus unserer Kompetenzen entsprechend auf Vertrieb, Zielgruppenmanagement, Innovation und Coaching:

#### Unser Selbstverständnis

Weder Standardlösungen noch Patentrezepte erfüllen unseren Anspruch. Unser Verständnis von integrativer Beratung führt zu nachhaltigen Markterfolgen für ihre individuellen Projekte:

- Wir bringen konkrete Erfahrungen aus analogen Fragestellungen ein (*best-practise*-Ansätze)
- Wir setzen konzeptionelle Ansätze in konkrete, operative Maßnahmenprogramme um
- Wir binden entwickelte Ideen und Ansätze in die bestehende Struktur mit ein
- Zur Berücksichtigung der individuellen Ansprüche, zur Stärkung des Markterfolges sowie zur Optimierung des Berateraufwandes, beziehen wir Projektmitglieder in alle Aufgabenfelder eng mit ein.

#### Unsere Projektbegleitung

Fundierte Analysen, ein offener Dialog und hohe Transparenz stehen für uns an oberster Stelle. Das hohe Engagement, mit dem unsere praktikablen Empfehlungen und Lösungen von allen Beteiligten umgesetzt werden, bestätigt uns in unserer Vorgehensweise.

Diesen Anspruch können wir durch hoch qualifizierte Berater mit langjähriger Praxiserfahrung in unterschiedlichen Bereichen erfüllen, um für Sie die optimale Kombination aus funktionaler Expertise und Branchen Know-how zu gewährleisten.

### *Unsere Finanzdienstleistungs-Referenzen sind u.a.:*

- Alte Leipziger
- Apotheker- und Ärztebank (apoBank)
- Commerzbank
- Deutsche Leasing
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV)
- HDI-Gerling Versicherung
- Landesbank Baden-Württemberg (Rheinland-Pfalz-Bank)
- Landessparkasse zu Oldenburg (LzO)
- Sparkasse Hanau
- Sparkassenverband Niedersachsen (SVN)
- WestLB
- ...

### *Weitere Referenzen sind u.a.:*

- AOL
- Arvato (Bertelsmann)
- Bauer Verlag
- Deutsche Welle
- Fraport AG
- HanseNet
- Holsten Brauerei
- König-Brauerei
- Melitta
- T-Home
- WEKA Verlag
- ...

Unser Beratungsprozess integriert alle grundlegenden Rahmenbedingungen:

Für uns ist es wichtig, eine umfassende Sicht zu erlangen, die die grundlegenden externen / internen Rahmenbedingungen beinhaltet.

Ziel ist es dabei, relevante und notwendige Umsetzungsmaßnahmen konzeptionell aus den unterschiedlichen externen / internen Analysen abzuleiten.

Dabei gilt es, jeder Sichtweise den ihr zustehenden Raum zu gewähren und keine Reduktion auf ein Einzelkriterium vorzunehmen. Erst dann ist eine erfolgreiche, integrative Beratung möglich.



Unsere Kunden profitieren:

- von speziell zusammengestellten Beraterteams mit profunder Branchen- und Themenexpertise und entsprechend
- von unserem weiten Blickwinkel und unserer umfassenden Marktkenntnis,
- von unserer klaren und pragmatischen Systematik, die einen offenen und integrativen Prozess erlaubt und
- von unserer strukturierten und zielorientierten Planung, Steuerung, Begleitung und Moderation des Prozesses.

**Wir haben mit Ihnen ein gemeinsames Ziel vor Augen:  
Ihren Ertrag deutlich und nachhaltig zu steigern.**

**Wir machen Ihre Erfolge messbar!**

SCHABERG GmbH

Speckerhohlweg 7 ~ 61 479 Königstein im Taunus

Telefon: +49 (0) 61 74 - 20 16 56 ~ Fax: +49 (0) 61 74 - 20 16 57 ~ Mobil: +49 (0) 1 73 - 7 222 005

eMail: info@schaberg-group.de ~ home: www.schaberg-group.de

## Kompetenzfelder

### Positionierung:



Nachfolgend möchten wir Ihnen unsere Kompetenzfelder vorstellen:

- Bestimmung relevanter Positionierungsobjekte
- Ermittlung relevanter Bewertungskriterien sowie Objektwahrnehmung
- Strategieentwicklung
- Markenaufbau
- Positionierungs-Modell

### Vertriebsmanagement:



- Vertriebsstrategie (Schwerpunkt: Multikanal-Strategie)
- Vertriebsprozess-Analyse
- Vertriebscontrolling
- Vertriebsplanung
- Customer-Relationship-Management (CRM)
- Kunden-Kontakt-Management

### Innovationsmanagement:



- Entwicklung einer individuellen Innovationsstrategie
- Implementierung des Innovationsprozesses (mit Ausgestaltung unterschiedlicher Prozessphasen)
- Aufbau einer innovationsfördernden Unternehmenskultur
- Ausgestaltung eines Open-Innovation-Management-Systems

### Zielgruppenmanagement:



- Ausgestaltung unterschiedlicher Vertriebskonzeptionen für diverse Zielgruppen (Umsetzung durch eine individuelle „Baustein-Struktur“)
- Diverse Zielgruppen- / Vertriebskonzeptionen für unterschiedliche Gruppen
- Neukundengewinnungsprogramm

### Coaching:



- Entwicklung passender Coaching-Strategien für Ihr Unternehmen zu maßgeschneiderten Optimierung der Kompetenzen Ihrer Führungskräfte
- Ausreichende Transparenz für Coaching erzeugen
- Standards im Coaching einführen
- Systematisch und zugleich individuelle Auswahl des/der Coachs

Unsere Zusammenstellung soll Ihnen einen ersten groben Eindruck unserer Ansätze vermitteln, die wir gerne im gemeinsamen Gespräch mit Ihnen konkretisieren oder auch in ein gezieltes, projektbezogenes Angebot umsetzen.

Positionierung gibt die Richtung vor,  
die Strategie weist den Weg.



- Positionierung
- Strategie
- Unternehmensleitbild
- Unternehmenskultur
- Brand Management

Mit Strategie zum langfristigen  
Erfolg Ihres Unternehmens



*Wir betreuen und begleiten Sie  
in den relevanten Phasen  
der Positionierung*

Positionierung orientiert sich an Ihrem unternehmerischen Leitbild sowie Ihrer Unternehmenskultur und beeinflusst maßgeblich Ihr Brand Management und die Wahrnehmung Ihrer Produkte und Dienstleistungen durch Kunden und Geschäftspartner.

Ebenso sorgt die Positionierung dafür, dass Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen von Kunden und Geschäftspartnern als einzigartig wahrgenommen werden. Sie macht Unterschiede zu Mitbewerbern deutlich und erhöht Ihren Spielraum bei der Preisgestaltung.

Strategie ist die Kunst und die Wissenschaft, alle Kräfte Ihres Unternehmens so zu bündeln und einzusetzen, dass Sie langfristig profitabel agieren können. Strategie ist nicht einseitig intern oder extern orientiert, sondern integriert interne Ressourcen und externe Chancen. Sie gibt Ihrem Unternehmen eine klare Richtung. Strategie beschreibt und bestimmt Ihr Verhalten, die Geschäftsfelder und die strategischen Ziele für diese Geschäftsfelder.

Beispiele für Positionierungsstrategien sind u. a.:

- Spezialisierung
- Nischenpositionierung
- Positionierung als Problemlöser
- Servicepositionierung

Moderation, Begleitung und Steuerung durch SCHABERG Group:

- Bestimmung der relevanten Positionierungsobjekte
- Ermittlung relevanter Bewertungskriterien sowie der Objektwahrnehmung
- Erstellung des Positionierungsraumes (u.a. anhand multidimensionaler Skalierung)
- Interpretation des Objektraumes (u.a. Prüfung durch „Property Fitting“)
- Formulierung der Positionierungsstrategie
- Ableitung der notwendigen Umsetzungsschritte

Bei Interesse an unserem Kompetenzfeld Positionierung freuen wir uns über Ihren Anruf unter 0 61 74 - 20 16 56.  
Weitere Informationen finden Sie auch auf unserer Homepage im Internet unter [www.schaberg-group.de](http://www.schaberg-group.de).

Wir stellen Ihren Vertrieb möglichst umfassend auf den Prüfstand.

- Vertriebsmanagement
- Vertriebsstrukturen und -prozesse
- Vertriebsintegration
- Vertriebssteuerung und -aktivierung

Der Vertrieb ist branchenübergreifend einer der wichtigsten Managementbereiche, um unternehmerisches Wachstum zu erzielen.



Aus unserer Sicht ist Vertrieb eine Managementaufgabe, die den gleichen Prinzipien unterliegt wie andere Funktionen.

Dabei haben wir die enge und direkte Integration ihres Vertriebs in alle relevanten Unternehmensentwicklungen im Fokus.

Gemeinsam mit Ihnen passen wir Ihre Vertriebsprozesse an die Markt- und Kundensituation an und verbessern damit konsequent die Arbeitsweise und damit auch das Image Ihres Vertriebs. Dabei differenzieren wir nach Key Account Management und Flächenvertrieb.



Moderation, Begleitung und Steuerung durch SCHABERG Group:

*Bauen Sie mit unserer Unterstützung langfristig profitable Kundenbeziehungen auf*

- Vertriebsprozess-Analyse und Ableitung entsprechender faktenorientierter und zeitnah implementierbarer Empfehlungen zur systematischen Optimierung Ihres Vertriebs
- komplette vertriebliche Beratung
- Entwicklung eines professionelles und IT-gestütztes Kundenbeziehungsmanagement (CRM)
- Vertriebsplanung und Vertriebscontrolling (IT-gestützt)
- Vertriebskanal-Aubau

Bei Interesse an unserem Kompetenzfeld Vertriebsmanagement freuen wir uns über Ihren Anruf unter 0 61 74 - 20 16 56. Weitere Informationen finden Sie auch auf unserer Homepage im Internet unter [www.schaberg-group.de](http://www.schaberg-group.de).

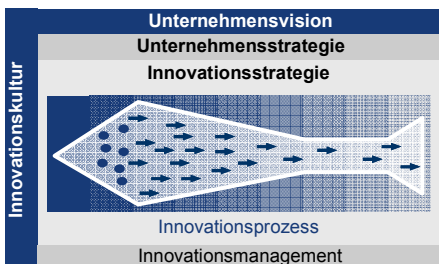
### Innovation ist der Schlüssel zu nachhaltigem Wirtschaften und unternehmerischem Wachstum.



- Innovation
- Innovationsstrategie
- Innovationskultur
- Innovationsprozess
- Innovationsmanagement

Innovation kann eine Produktinnovation, eine Prozessinnovation, eine Serviceinnovation oder eine innovative Maßnahme zur systematischen Erschließung neuer Zielgruppen sein.

Die Mehrzahl der börsennotierten Unternehmen sieht in der Innovation den strategischen Wettbewerbsfaktor zur Sicherung und Steigerung des Unternehmenserfolgs. Allerdings betreiben weniger als 10 Prozent systematisches Innovationsmanagement. Dabei ist Innovation heute weitestgehend systematisch planbar.



Die **Innovationsstrategie** orientiert sich konsequent an Ihrer Unternehmensvision, Ihrer strategischen Ausrichtung, Ihren Unternehmenszielen und an Ihrer Positionierung.

Die **Innovationskultur** führt Ihre gesamte Organisation zu mehr Kreativität und Innovationskraft. Sie stellt Mitarbeiter in den Mittelpunkt, die in innovativen Strukturen arbeiten.

Der **Innovationsprozess** entwickelt aus kreativen Ideen innovative Produkte und Dienstleistungen, die Kunden begeistern.

Das **Innovationsmanagement** ist die Basis, um effektive und effiziente Realisierungen Ihrer Ideen und deren Weiterentwicklung zu innovativen Produkten und Lösungen umzusetzen.

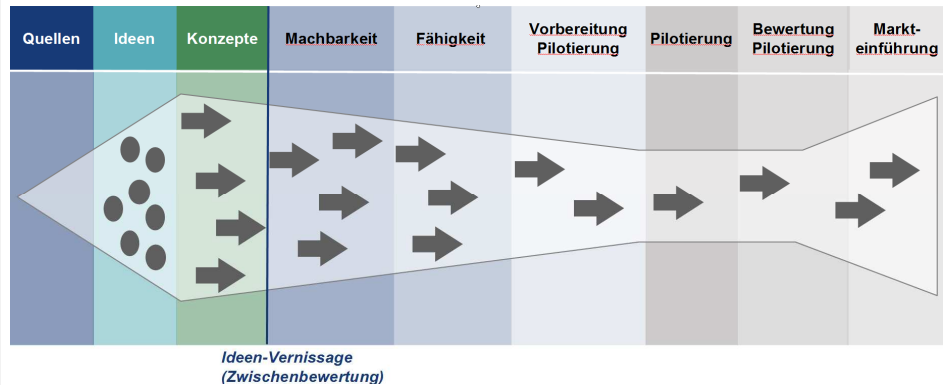
Entwicklung einer individuellen Innovationsstrategie:

Innovationen <sup>[integrativ]</sup> managen

- Innovationsmanagement
- Innovationsarten
- Closed Innovation vs. Open Innovation
- State of the Art-Methoden
- Innovationsbarrieren identifizieren und überwinden
- Kreativitätstechniken
- Expertennetzwerke
- Innovationsquellen
- Innovationscoaching
- Erfolgreiche Marktplatzierung innovativer Produkte und Dienstleistungen

*Gemeinsam mit Ihnen machen wir aus kreativen Ideen innovative Produkte und Dienst-/Serviceleistungen für Ihre Kunden*

Der „innovation fish“ bildet mit seinen neun Prozessphasen die Basis für ein effizientes Innovationsprozessmanagement:



Die ersten drei Phasen im Überblick:

Sources			Ideas		Concepts	
Trend-analyse	Inno-Audit	Inno-Search	Chancen-werkstatt	Ideen-werkstatt	Konzept-werkstatt	Konzept-bewer-tung

Moderation, Begleitung und Steuerung durch SCHABERG Group:

- *Implementierung des Innovationsprozess (mit der Ausgestaltung unterschiedlicher Prozessphasen)*
  - Trendanalyse
  - Innovations-Audit
  - Innovations-Search
  - Ideengenerierung (Chancen- / Ideenwerkstatt)
  - Konzeptbewertung („Screeningprozess“)
  - Umsetzungsbegleitung bis zum POS
- *Aufbau einer innovationsfördernden Unternehmenskultur*
  - Erfassung und Messung relevanter Kulturvariablen
  - „Kulturdiagnose“ (spezifische Methodik)
  - Definition des Soll-Profiles
  - Programmkonzeption
- *Ausgestaltung eines Open-Innovation-Management-Systems*
  - Open Innovation Kompass
  - (indiv.) Diagnoserahmen
  - Prozessdesign

Bei Interesse an unserem Kompetenzfeld Innovationsmanagement freuen wir uns über Ihren Anruf unter 0 61 74 - 20 16 56. Weitere Informationen finden Sie auch auf unserer Homepage im Internet unter [www.schaberg-group.de](http://www.schaberg-group.de).

Die klare Definition und gezielte Ansprache von Zielgruppen entscheidet über den Vermarktungserfolg Ihrer Produkte und Dienstleistungen.



- Zielgruppenmanagement
- Zielgruppendefinition
- Zielgruppensegmentierung
- Zielgruppen gewinnen und binden
- Zielgruppenpotenziale

Zielgruppen können heute nicht mehr ausschließlich nach soziodemographischen Merkmalen (u.a. Alter, Schulabschluss und Einkommen) differenziert werden. Zielgruppen unterscheiden sich durch ihre konsumrelevanten Wertorientierungen, Lebenswelten, Gewohnheiten, Vorlieben und Wünsche.

Psychologische Merkmale (u.a. *Persönlichkeit und Lebensstil*) sind genauso prägend wie Verhaltensmerkmale (u.a. *Nutzenerwartungen, Kaufbereitschaft, Einstellungen, Markentreue und Verwendungsraten*).



### Zielgruppendefinition, -segmentierung und -management

*Die Identifikation und Definition von Zielgruppen ist ein wesentlicher Schlüssel zu Ihrem Erfolg*

Die Identifikation und Definition von Zielgruppen, die für Ihr Unternehmen besonders werthaltige Kunden bergen, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor und folgt einer strikten Systematik.

Mit unserer Unterstützung bauen sie effizient und gezielt fundierte Zielgruppenkenntnis auf. Anhand der richtigen Fragestellungen definieren Sie potenzielle Kundenzielgruppen zunächst grob und dann immer exakter.

Die Methoden zur Zielgruppensegmentierung sind vielfältig und helfen Ihnen, Zielgruppen klar gegeneinander abzugrenzen. Gemeinsam mit Ihnen legen wir geeignete Kriterien und Themenfelder fest, um Ihre Zielgruppen systematisch einzukreisen und zu segmentieren. Dies erleichtert Ihnen die anschließende Zuordnung der Kunden in die Betreuungsbereiche und eine entsprechende Kundenübertragung.

*Potente Kundenzielgruppen zu gewinnen und an Ihr Unternehmen zu binden setzt voraus, dass Sie über diese Zielgruppen bestens informiert sind.*

*In unsere Bausteinstruktur können wir flexibel Ihre individuellen Anforderungen und Gegebenheiten integrieren*

### Zielgruppen gewinnen und binden, Potenziale ausschöpfen

Diese Informationen bilden den Kern Ihres Vertriebsinformationssystems und werden im CRM (Customer Relationship Management) oder im CAS (Computer-Aided-Selling-System) gepflegt.

Wir bauen mit Ihnen gemeinsam die erforderliche Datenbasis auf und versetzen Sie in die Lage, diese Daten systematisch zu pflegen und zu ergänzen. Nur dann können Sie Ihre Zielgruppen und Kunden systematisch managen.

### Unsere Vorgehensweise ist klar strukturiert

In unsere strukturierte und dennoch flexible Vorgehensweise ist unsere langjährige Expertise in diesem Kompetenzfeld eingeflossen und wird stetig weiterentwickelt:

Analyse-Phase zur Konzepterstellung						
Markt-Analyse extern			Sparkassen-Analyse intern			
Baustein 1	Baustein 2	Baustein 3	Baustein 4	Baustein 5	Baustein 6	Baustein 7
Wettbewerber	Zielgruppe Freiberufler	Datenmgt. Kooper. Netzwerke	Kunden-segmentierung	Kunden-potenzial	Erfolgs-faktoren	Kunden-übertragung
Maßnahmen-Programm: Bestandskunden-Ausschöpfung & Neukunden-Gewinnung						
Maßnahmen-Programm						
Baustein 8	Baustein 9	Baustein 10	Baustein 11	Baustein 12		
Betreuungs-konzept	Produktport-folio-entwicklung	Service-leistungen	Personal-Konzept	Kommunikation des Leistungs-angebotes		

### Moderation, Begleitung und Steuerung durch SCHABERG Group:

Unsere langjährige und profunde Erfahrung garantiert Ihnen ein erfolgreiches und umfassendes Zielgruppenmanagement:

- Wir unterstützen Sie, potente Zielgruppen zu identifizieren, zu charakterisieren und gezielt anzusprechen und Ihnen damit eine fokussierte Markt- und Kundenbetreuung zu ermöglichen.
- Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen fundierte Analysen Ihrer Kundenstruktur, damit Sie entscheiden können, auf welche Zielgruppen Sie personelle Kapazitäten und Budgets bevorzugt ausrichten.
- Mit unserer Unterstützung bauen Sie effizient und gezielt fundierte Zielgruppenkenntnis und eine exakte Kundendefinition auf.

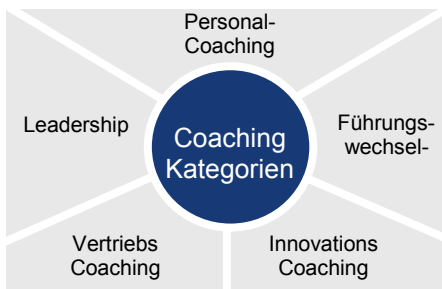
*Unsere Erfahrung ist Ihr Erfolg*

Bei Interesse an unserem Kompetenzfeld Zielgruppenmanagement freuen wir uns über Ihren Anruf unter 0 61 74 - 20 16 56. Weitere Informationen finden Sie auch auf unserer Homepage im Internet unter [www.schaberg-group.de](http://www.schaberg-group.de).

Die klare Definition und gezielte Ansprache von Zielgruppen entscheidet über den Vermarktungserfolg Ihrer Produkte und Dienstleistungen.



- Coaching
- Coaching-Kategorien
- Coaching-Prozess
- Vertriebscoaching



*Coaching-Kategorien*

*Gemeinsam mit Ihnen optimieren  
wir die Kompetenzen Ihrer  
Mitarbeiter*

Coaching, als individualisierte, partnerschaftlich angelegte und zeitlich begrenzte Beratung für das Management gewinnt heute immer mehr an Professionalität.

Wir begreifen Coaching nicht nur als losgelöste Aufgabe unabhängig von anderen Rahmenbedingungen, sondern als Bestandteil innerhalb eines integrativen Veränderungsprozesses.

Unser Ziel ist es, frühzeitig einen adäquaten Aufbau entsprechender Fähigkeiten zu erzielen, mit deren Hilfe Lösungen später selbstständig weiterentwickelt und eigenständig umgesetzt werden können.

Durch die erfolgreiche Umsetzung des Coaching-Prozesses haben wir die Erfahrung gemacht, dass Manager das Medium Coaching viel stärker akzeptieren.

### Vertriebscoaching

Vertriebscoaching kann einen direkten und transparenten Nachweis über die Performance eines Vertriebsmitarbeiters aufzeigen kann. Die Praxis zeigt, dass Vertriebscoaching zu einer deutlich höheren Vertriebseffizienz und Vertriebseffektivität beiträgt.

Wir entwickeln gemeinsam mit Ihrem Unternehmen einen individuellen Vertriebscoaching-Prozess. Die fortlaufenden Ergebnisse werden anhand entsprechender Bewertungskriterien überprüft.

### Moderation, Begleitung und Steuerung durch SCHABERG Group:

- Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen ein System, mit dessen Hilfe Ihre Personalentwickler Coaching gezielt einsetzen können, um die Kompetenzen Ihrer Führungskräfte maßgeschneidert zu optimieren.
- Wir erstellen für Sie eine individuelle „Coaching-Landkarte“ (mit Coaching-Bereichen und „Qualitätsstandards“ zur Coachauswahl)
- Gemeinsam mit Ihnen setzen wir den prozessualen Rahmen um, der es Ihren ausgewählten Mitarbeitern leicht macht, einen passenden Coach aufzusuchen.

Bei Interesse an unserem Kompetenzfeld Coaching freuen wir uns über Ihren Anruf unter 0 61 74 - 20 16 56.  
Weitere Informationen finden Sie auch auf unserer Homepage im Internet unter [www.schaberg-group.de](http://www.schaberg-group.de).