

CONSULTINGHEADS

Verstehen. Verbinden. Erfolg.

Wir verbinden Entscheider:innen mit Consultants und Interim Experts,
um unternehmerische Herausforderungen zu lösen.



SIA Strategy in Action Webinar

- 
- **Willkommen und Vorstellung**
 - **Vorstellung Strategy in Action (SiA)**
 - **Präsentation SiA Plattform**
 - **Vorteile von SiA für unsere consultingheads**
 - **Q&A**
 - **Next Steps**

12.500

Management

Experts

vielfältige fachliche Expertise
und Perspektiven

>1.500

Projekte / Mandate

branchenübergreifend, von
Strategie bis Implementierung

>50

Platzier

Führungs

ber

Vorstellung Webinar Hosts



Olaf Melsbach
Managing Partner

CONSULTINGHEADS



Dirk Franzke
Managing Partner

CONSULTINGHEADS



Leon Messmer
Consultant

SIA

Consultants für Projekte & in Festanstellung

PROJEKTE

CONSULTANTS

Unabhängige
Strategie- und
Management-
berater:innen für
Projekte von Strategie
bis Umsetzung.

INTERIM EXPERTS

Interim Experts mit
Branchenexpertise zur
Überbrückung von
temporären
Ressourcen- oder Skill-
Engpässen.

FESTANSTELLUNG

CONSULTANTS FÜR EXIT POSITIONEN

Kandidat:innen aus
Unternehmens-
beratungen für
attraktive Schlüssel-
positionen in
Unternehmen.





Unsere Mission

Wir leben Netzwerk,
um die Herausforderungen unserer
schnellelebigen Welt persönlicher,
schneller und einfacher zu lösen.

Um gemeinsam Erfolg zu erzielen,
verbinden wir unsere Kund:innen
mit den passenden Consultants &
Interim Experts aus unserem
Netzwerk.

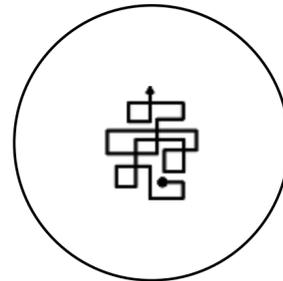
- Willkommen und Vorstellung
- **Vorstellung Strategy in Action (SiA)**
- Die SiA Plattform
- Vorteile von SiA für unsere consultingheads
- Q&A
- Next Steps

Strategieprojekte sind die Domäne der großen Beratungen, an der Implementierung scheitern viele Kunden



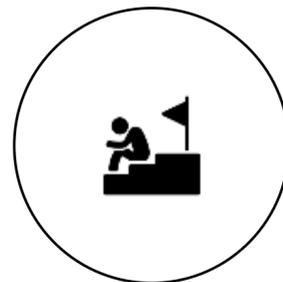
Hochpreisig

Traditionell die Domäne von Top Tier Beratungen mit langjährigem sektorspezifischem Fachwissen



Zeitaufwendig & komplex

Sie setzt eine gründliche Analyse des Unternehmens und des Marktumfelds sowie eine detaillierte Planung voraus.



Mitunter wenig nachhaltig

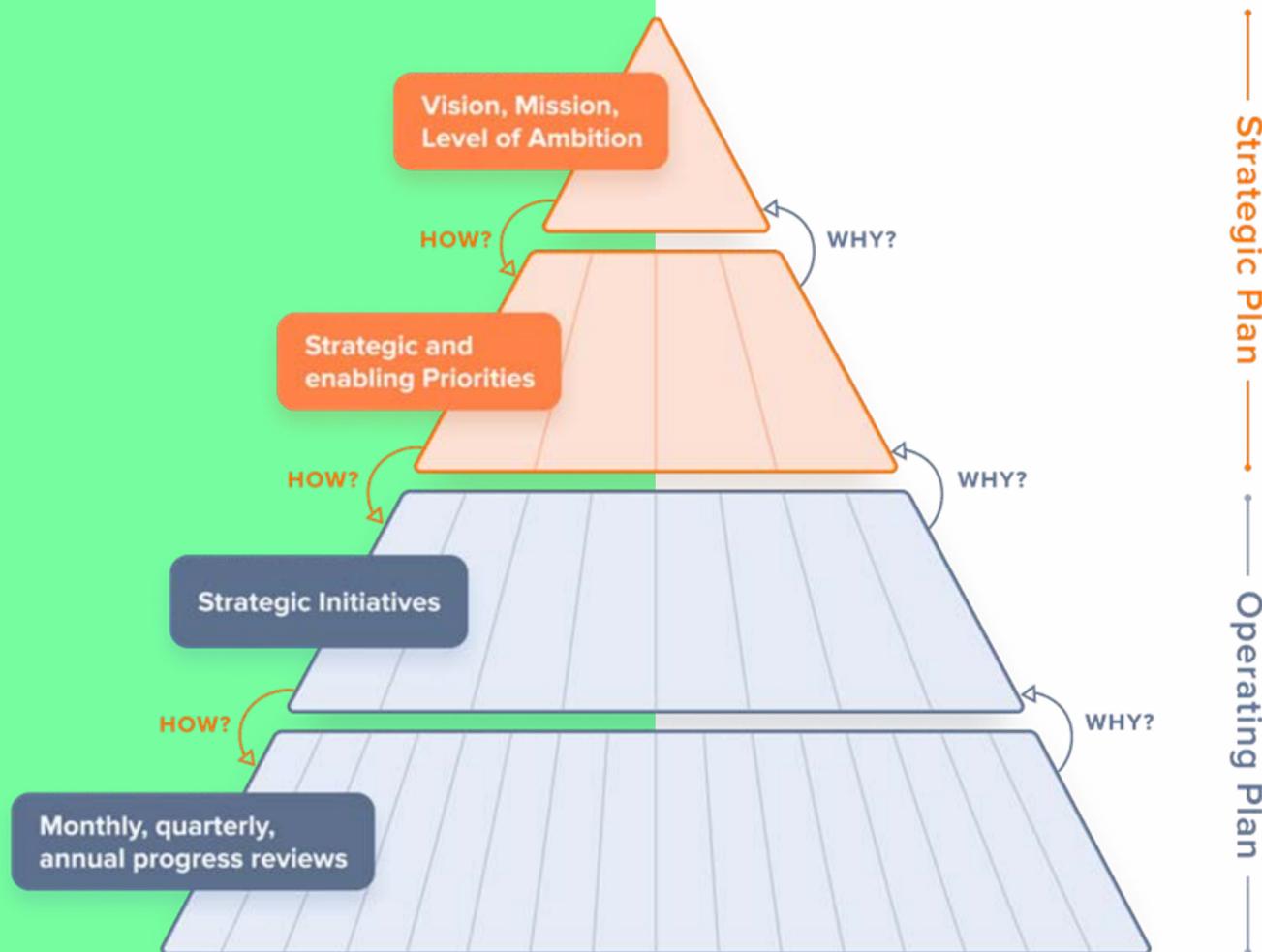
Die Strategie bleibt oft auf die Vorstandsetage beschränkt und ist von den Menschen, die sie täglich umsetzen sollen, abgekoppelt

Was macht SiA besonders?



1. **SiA ist Strategy Out Of The Box.** Hochgradig standardisiert aber flexibel anpassbar
2. **Komplett ausgearbeitetes Strategiekonzept,** inkl. Online-Plattform zur Strategiearbeit
3. SiA **erlaubt es Kunden,** unter Anleitung zertifizierten Beratern einen **Strategieprozess weitestgehend eigenständig** zu durchlaufen
4. SiA deckt den gesamten Prozess, **von Definition der Vision bis zur Strategieaktivierung ab**
5. **SiA ist vielfach erprobt** und bereits heute erfolgreich verschiedensten Unternehmen im Einsatz

SiA hilft Unternehmen ihre Strategie in der gesamten Organisation wirksam umzusetzen

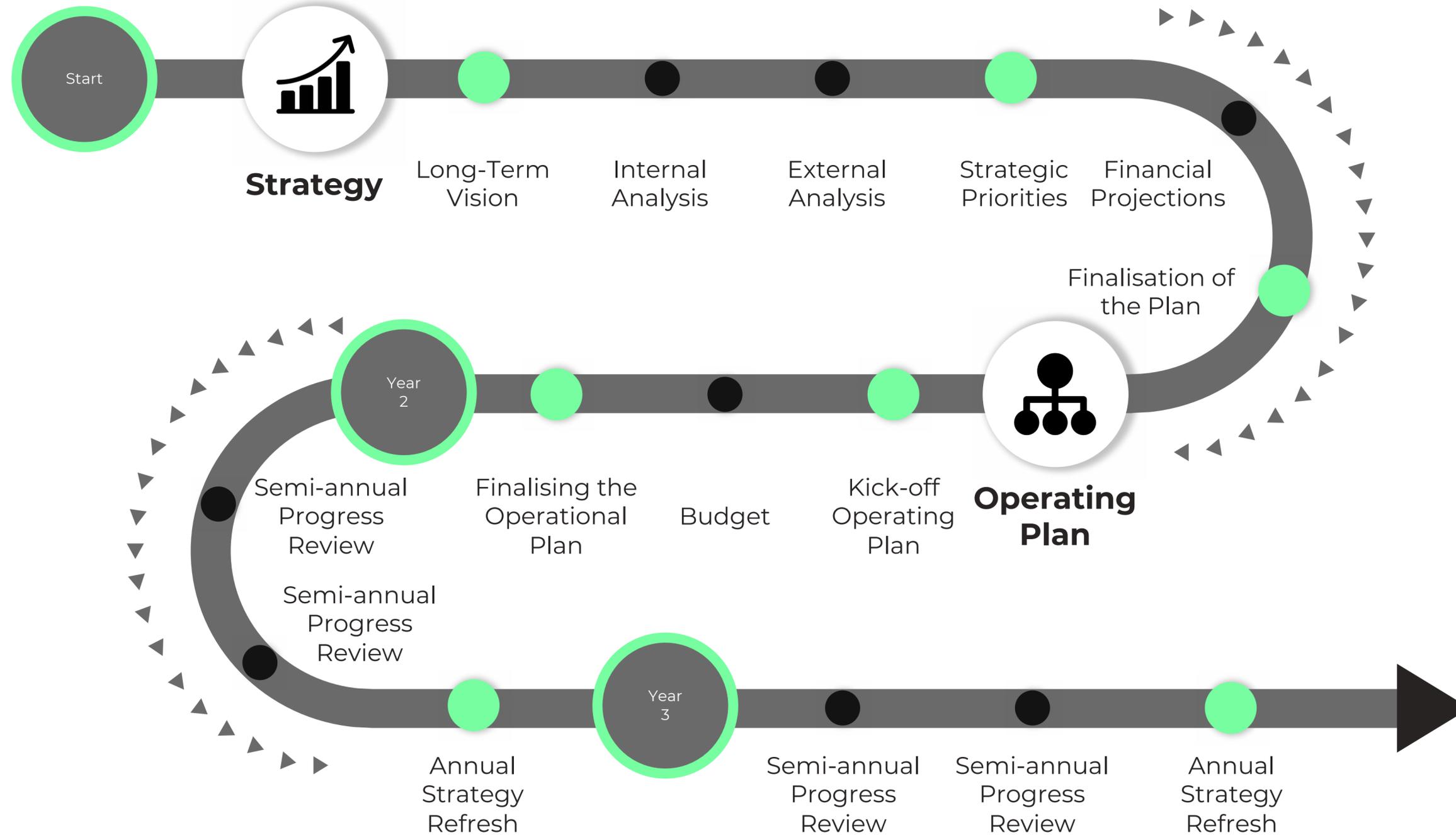


Ein **Strategieplan** umreißt die **Vision, Mission, das Ambitionsniveau und die strategischen Prioritäten**

Der **operative Plan** beschreibt die **wichtigsten Initiativen, die kurz- bis mittelfristigen Ziele (1 bis 3 Jahre), die Zuständigkeiten und das Budget**

Strategieformulierung + Ausführung = **Strategieaktivierung**

SiA erstreckt sich in der Regel über mehrere Jahre in einem Mix aus Workshops, Beratung & Coaching



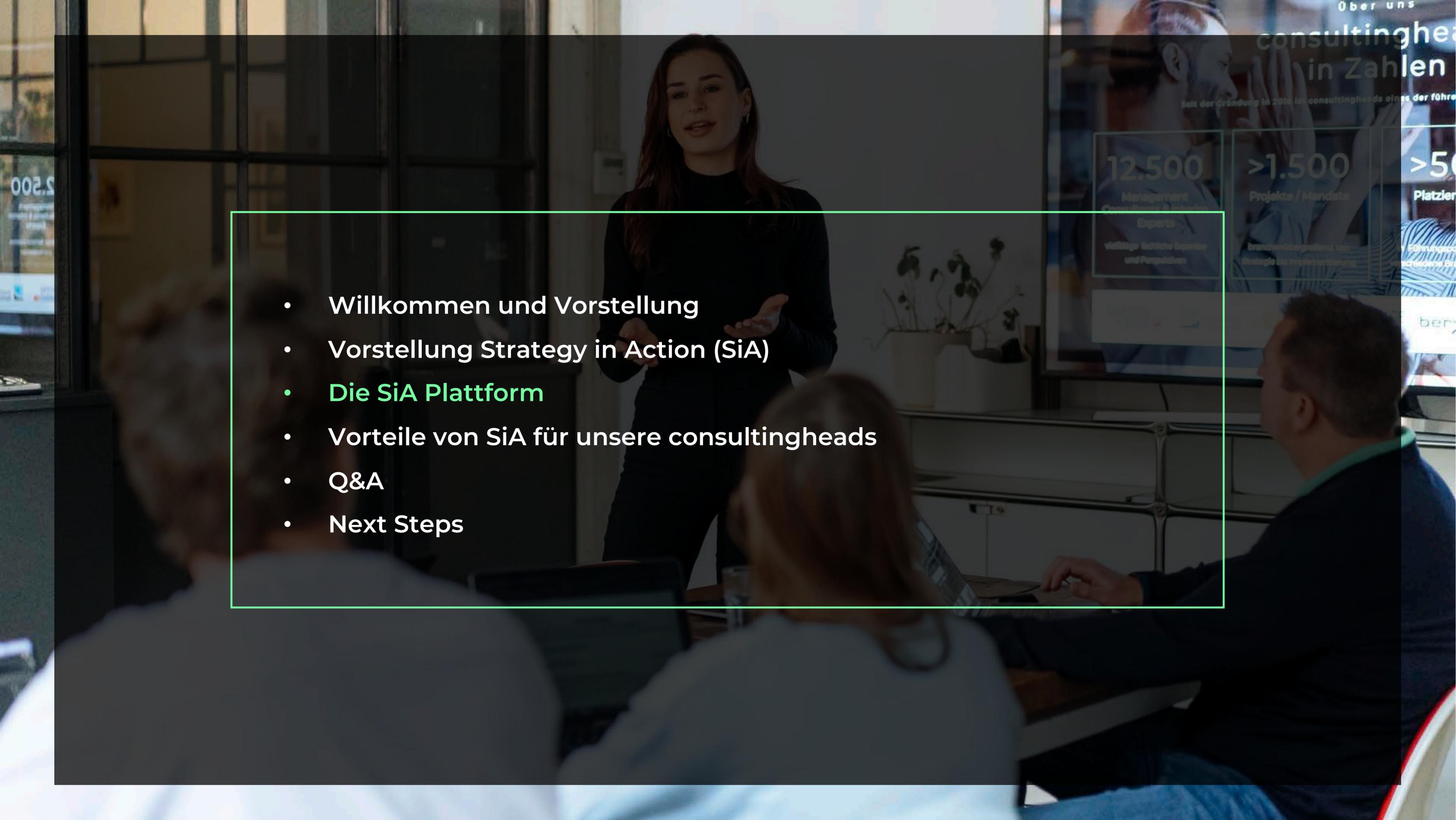
● Face-to-face workshops (1-2 days)

● Online workshop (~4 hours)

Warum ist SiA ein wichtiges Tool für consultingheads



- SiA ist für consultingheads der logische nächste Schritt, um Angebot in Richtung Beratung auszubauen
- SiA ist ein Türöffner, um Strategieprozesse zu begleiten und hierbei die Breite und Tiefe des Netzwerkes zu leveragen
- Das SiA Programm erlaubt es uns und auch euch, sich beim Kunden als starker Beratungs-Partner zu positionieren
- Derzeit werden Plattformen oft nur als Lieferant von Köpfen und Händen wahrgenommen – SiA ist hier ein Gamechanger

- 
- A woman with long dark hair, wearing a black turtleneck, stands in a meeting room, gesturing with her hands as she presents to an audience. The audience members are seen from behind, seated at a table with laptops. In the background, a large screen displays a presentation slide with statistics and text. The slide includes the title 'consultingheads in Zahlen', a sub-header 'Ober uns', and three columns of data: '12.500 Management', '>1.500 Projekte / Mandate', and '>500 Platziert'. The text 'Seit der Gründung im 2018 ist consultingheads eines der führende' is visible at the top of the slide. The presentation content is partially obscured by a semi-transparent dark overlay with a green border.
- Willkommen und Vorstellung
 - Vorstellung Strategy in Action (SiA)
 - **Die SiA Plattform**
 - Vorteile von SiA für unsere consultingheads
 - Q&A
 - Next Steps

Jedes Modul der SiA-Plattform bietet einen einzigartigen Mehrwert für das Unternehmen

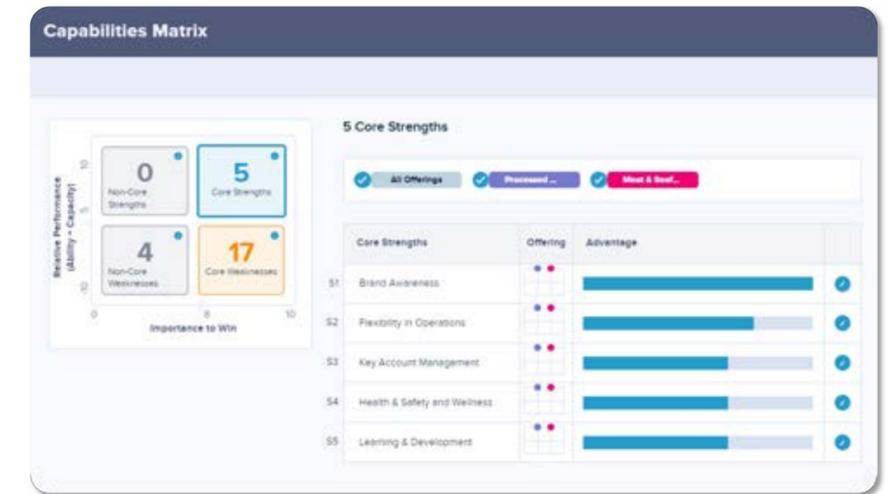


Von der Strategieformulierung bis zur Aktivierung auf einer Plattform

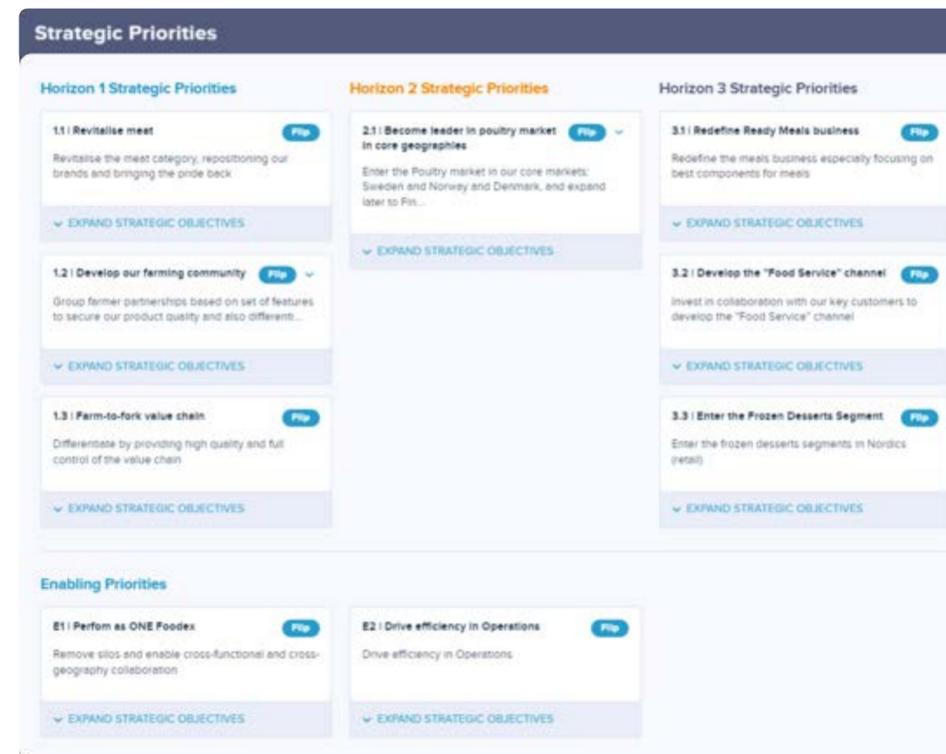
01 Wo wollen wir hin?



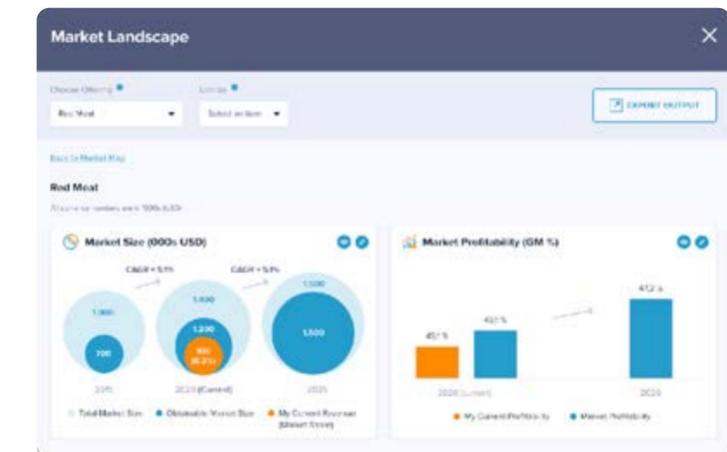
02 Wo sind wir tätig und welche Märkte wollen wir erschließen?



03 Wo stehen wir im Vergleich zu unseren Wettbewerbern?



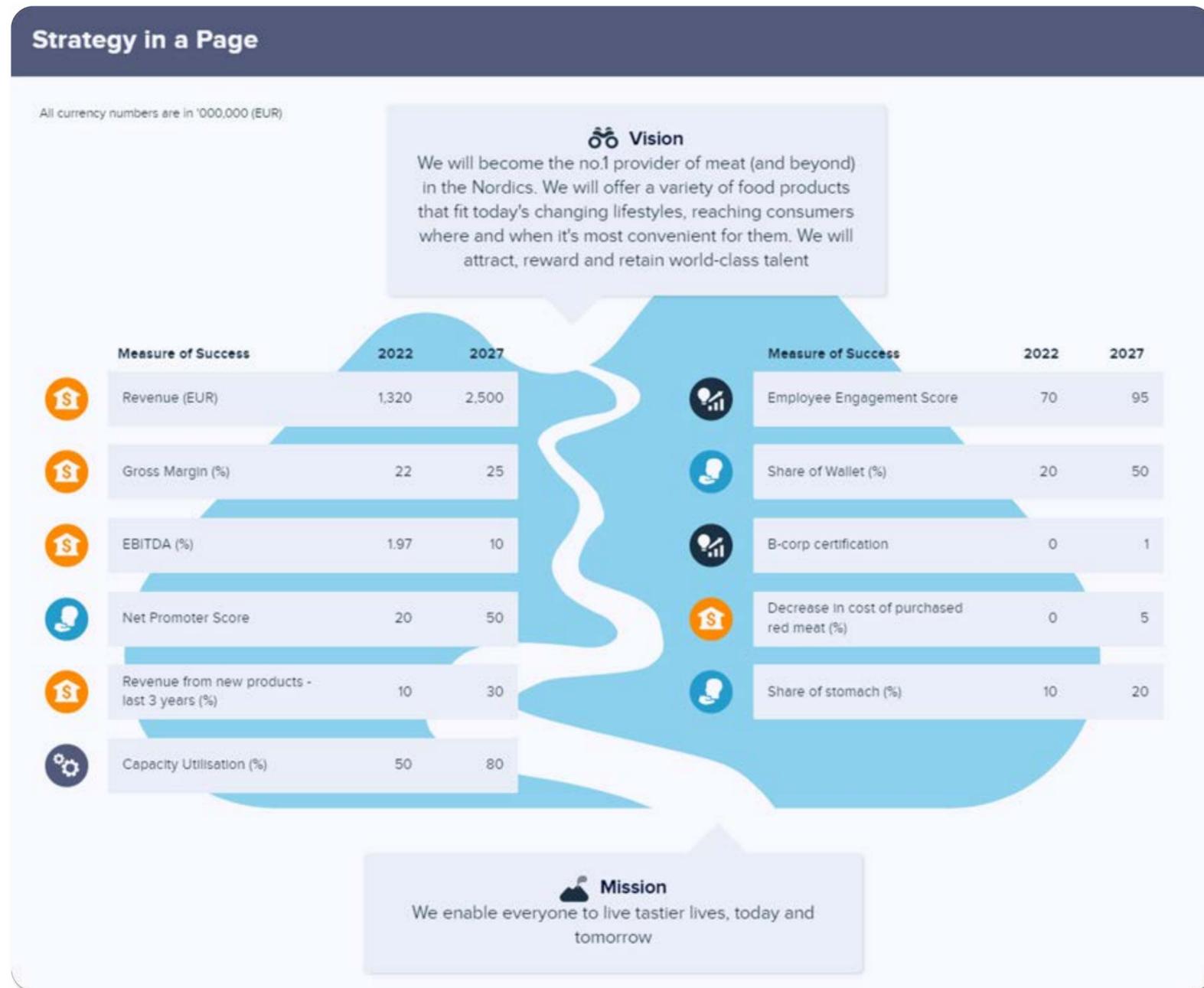
04 Wie erreichen wir unsere strategischen Ziele?



05 Was wollen wir erreichen und was brauchen wir dafür?



01. Strategy in a Page: Wo wollen wir hin?

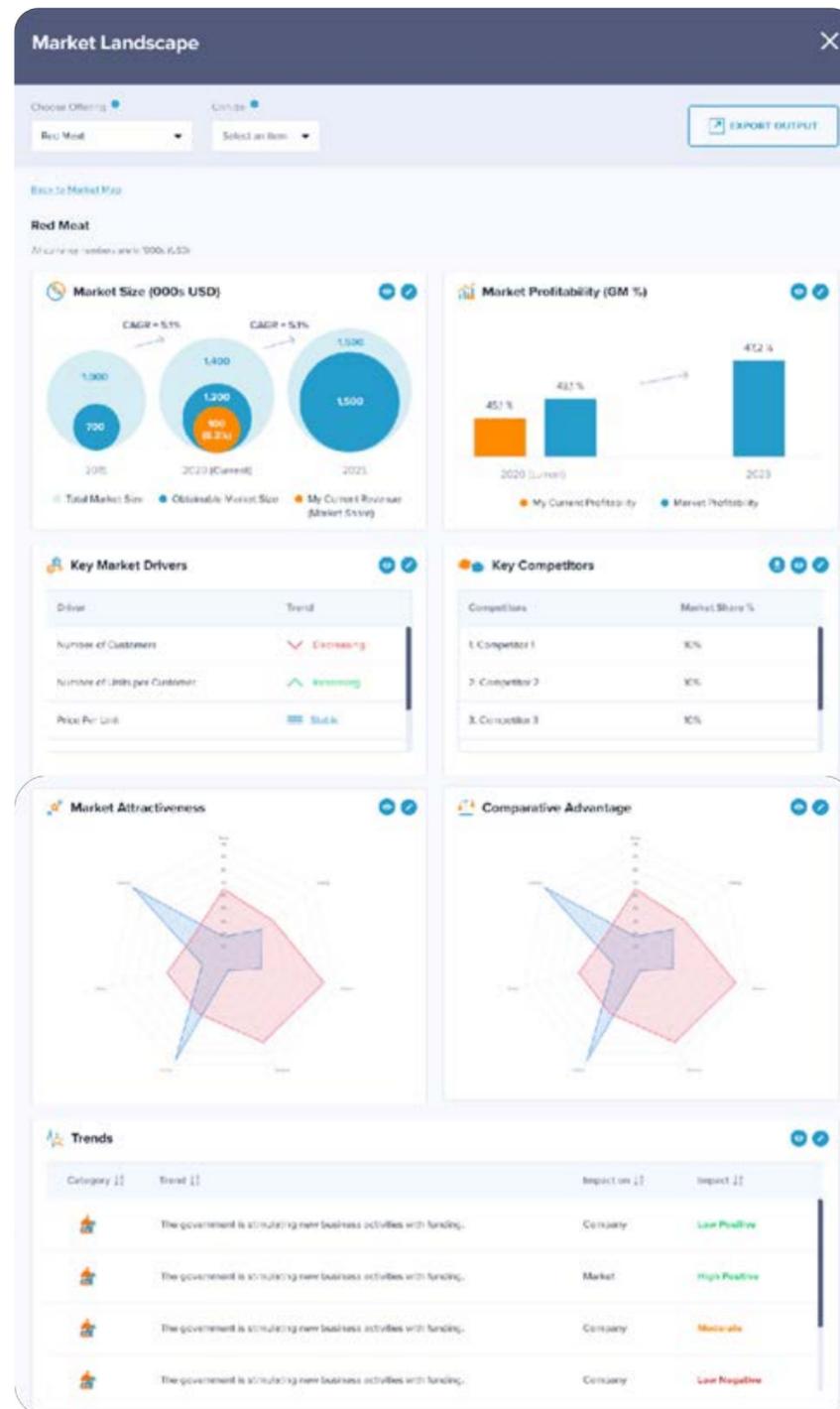


Strategie auf einer Seite

- Was sollten unsere Vision und Mission sein?
- Wann glauben wir, dass wir unsere Vision verwirklichen können?
- Sind unsere Visionen und Missionen zukunftssicher?
- Welche Ziele wollen wir in den nächsten fünf Jahren erreichen, und woran können wir den Erfolg messen?

02. Wo sind wir tätig und welche Märkte wollen wir erschließen?

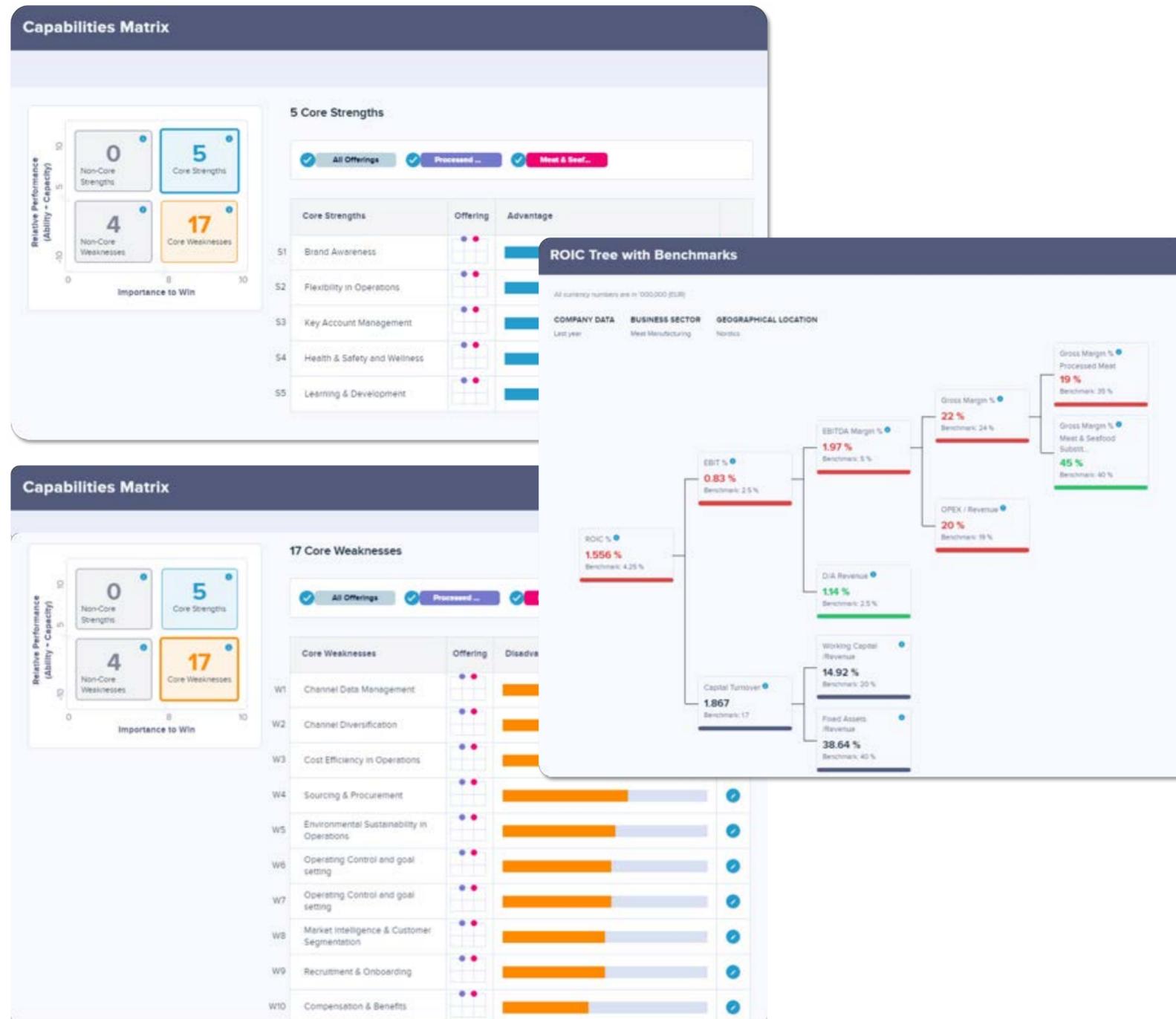
Market Segment	Offering	Existing			Adjacent	New	
		Red Meat	Processed	Other	Poultry	Ready Meals	Frozen Desserts
Existing	Retail	Norway	✓	✓	✓	✓	✓
		Sweden	✓	✓	✓	✓	✓
		Denmark	✓	✓	✓	✓	✓
		Baltics	✓	✓	✓	✓	✓
Adjacent	Retail	✓	✓	✓	✓	✓	
New	Food Service	Norway	✓	✓	✓	✓	✓
		Sweden	✓	✓	✓	✓	✓
		Denmark	✓	✓	✓	✓	✓
		Baltics	✓	✓	✓	✓	✓
		Finland	✓	✓	✓	✓	✓



Externe Analyse

- Wie attraktiv sind die Märkte, in denen wir heute tätig sind (Größe, Wachstum, Rentabilität, Konkurrenz, Eintrittsbarrieren)?
- Wo werden wir in Zukunft spielen und wie werden wir es tun?
- Gibt es angrenzende oder neue Marktbereiche, die wir erschließen können, wie groß sind diese Märkte und wie hoch ist das Wachstum (oder der Rückgang)?
- Wer sind die Hauptakteure?

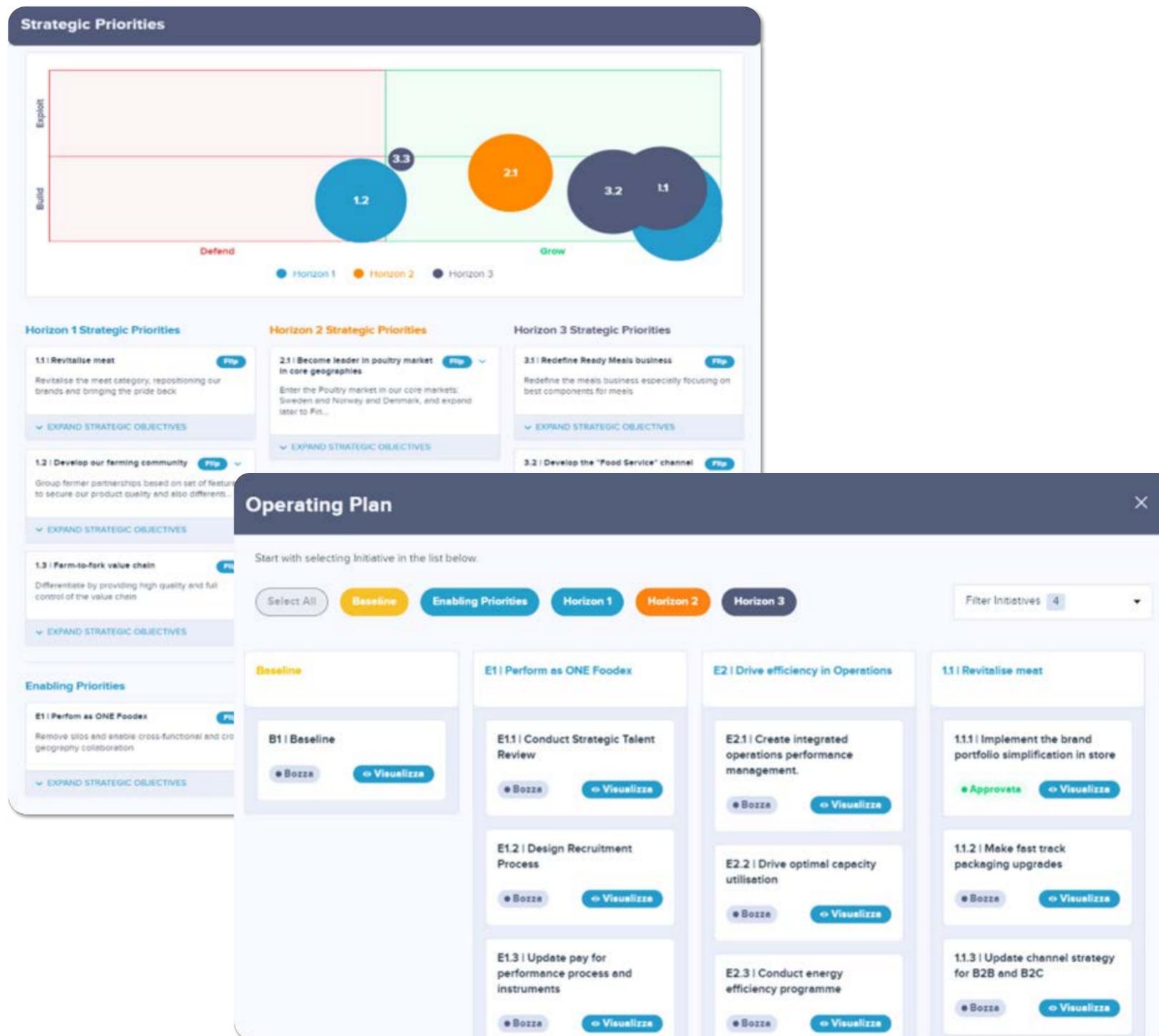
03. Wo stehen wir im Vergleich zu unseren Wettbewerbern?



Interne Analyse

- Haben wir einen Wettbewerbsvorteil?
- In welchen Marktbereichen?
- Welche besonderen Kompetenzen bestimmen unseren Wettbewerbsvorteil und welche behindern ihn?
- Wer sind unsere größten Konkurrenten, was tun sie und wie tun sie es, wie profitabel sind sie, was sind ihre Stärken und Schwächen?
- Welches sind die wichtigsten Unterscheidungsmerkmale, die den Markt verändern können (Technologie, Innovation, Kundenerfahrung, Dienstleistungsmodell, Preis)?

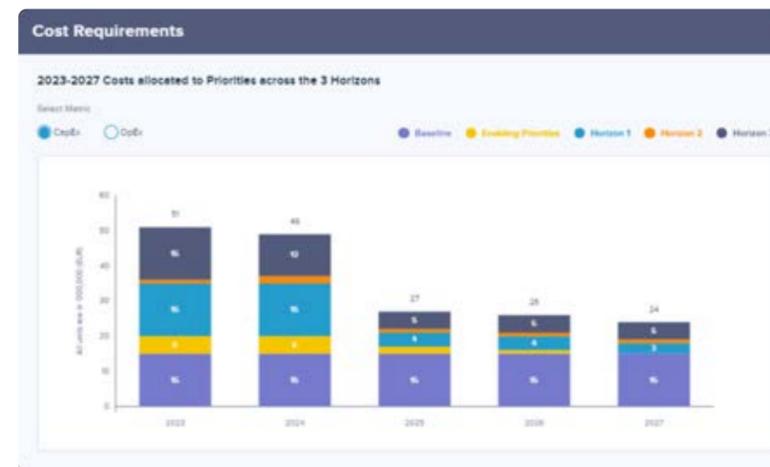
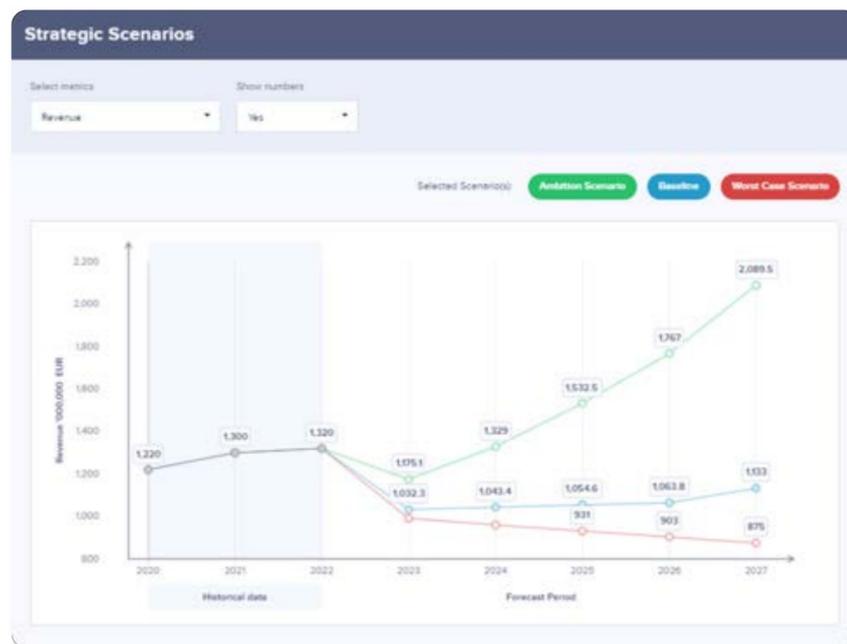
04. Wie erreichen wir unsere strategischen Ziele?



Strategische Prioritäten und Initiativen

- Welches sind die wenigen Prioritäten, die wir erfüllen müssen, um unsere Ziele zu erreichen?
- Was müssen wir tun, um unsere Position auf den Märkten, auf denen wir uns heute bewegen, zu verteidigen und auszubauen?
- Wie können wir bestehende Geschäfte, die heute noch relativ klein sind, skalieren?
- Wie eruieren wir zukünftige Wachstumsoptionen?
- Welche Projekte müssen wir planen, um die in den Prioritäten festgelegten Ziele zu erreichen?
- Welche kurzfristigen Ergebnisse (6-18 Monate) sollten unsere Führungskräfte erreichen?

05. Was wir erreichen wollen und was wir dafür brauchen



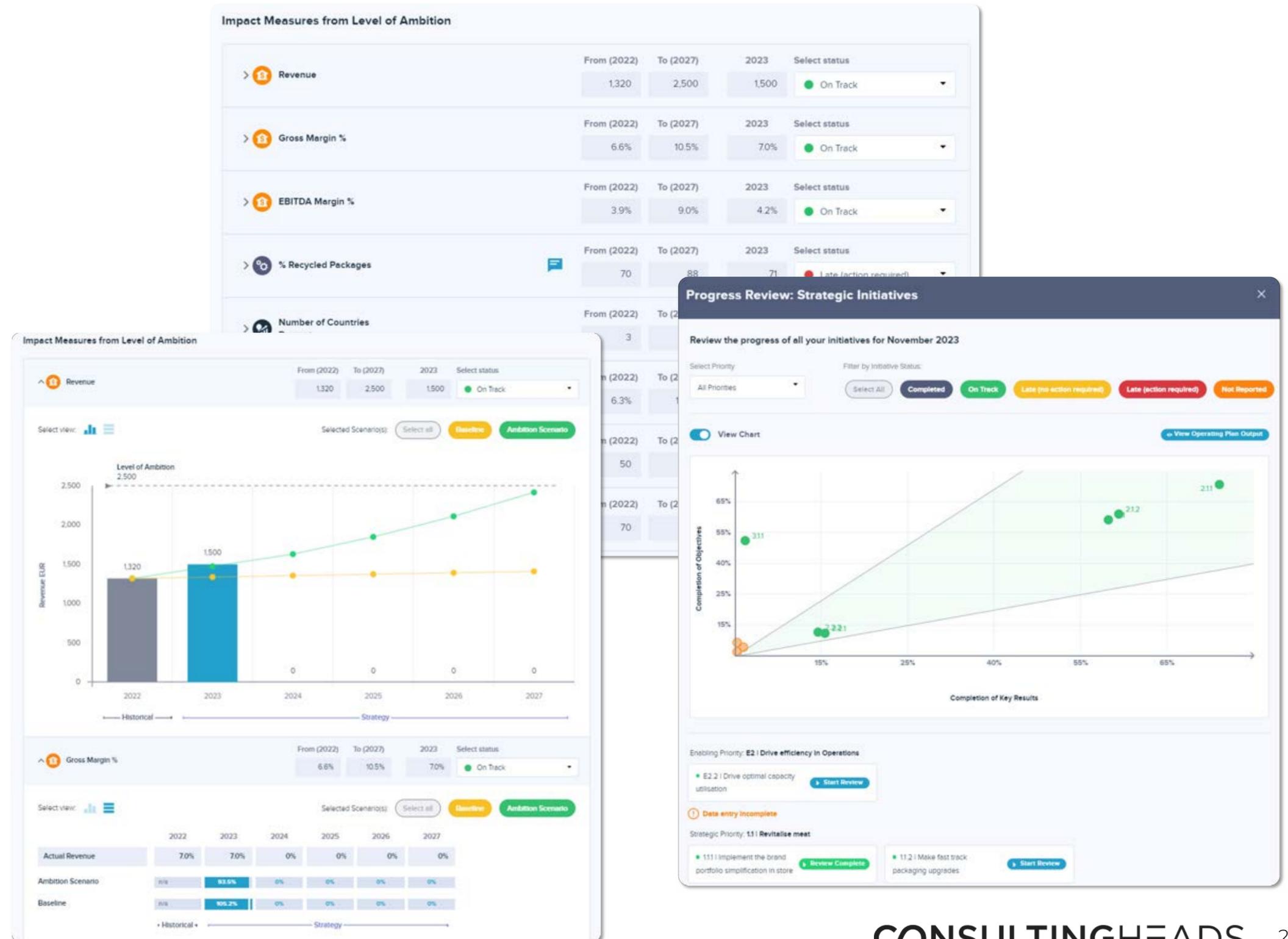
Finanzielle Projektionen

- Wie sieht die wirtschaftliche Ausgangsbasis aus und wie wirken sich unsere strategischen und grundlegenden Prioritäten auf unser Anspruchsniveau aus?
- Wie wird jede Priorität zu den verschiedenen Erfolgsmaßstäben und Zielen beitragen?
- Wo werden wir landen, wenn wir genau das tun, was wir jetzt tun?
- Wo werden wir landen, wenn alle Bedrohungen eintreten und wir nicht handeln?
- Welche Ressourcen (CapEx, OpEx) benötigen wir, um unsere Strategie erfolgreich zu verfolgen?

Was wollen wir erreichen und und was brauchen wir dafür?

Fortschrittstracking

- Wer ist für die einzelnen Elemente der Strategie verantwortlich und sorgt dafür, dass sie umgesetzt werden?
- Wie steht es um den Fortschritt unserer Strategie im Vergleich zu unseren Vorgaben und Zielen?
- Warum schneiden wir besser, schlechter oder wie erwartet ab?
- Wie passen wir angesichts von Veränderungen im internen und externen Umfeld unsere Prioritäten und Initiativen an, um die erfolgreiche Umsetzung der Strategie zu gewährleisten?



Der Strategy Room ermöglicht eine nahtlose Kommunikation der Strategie

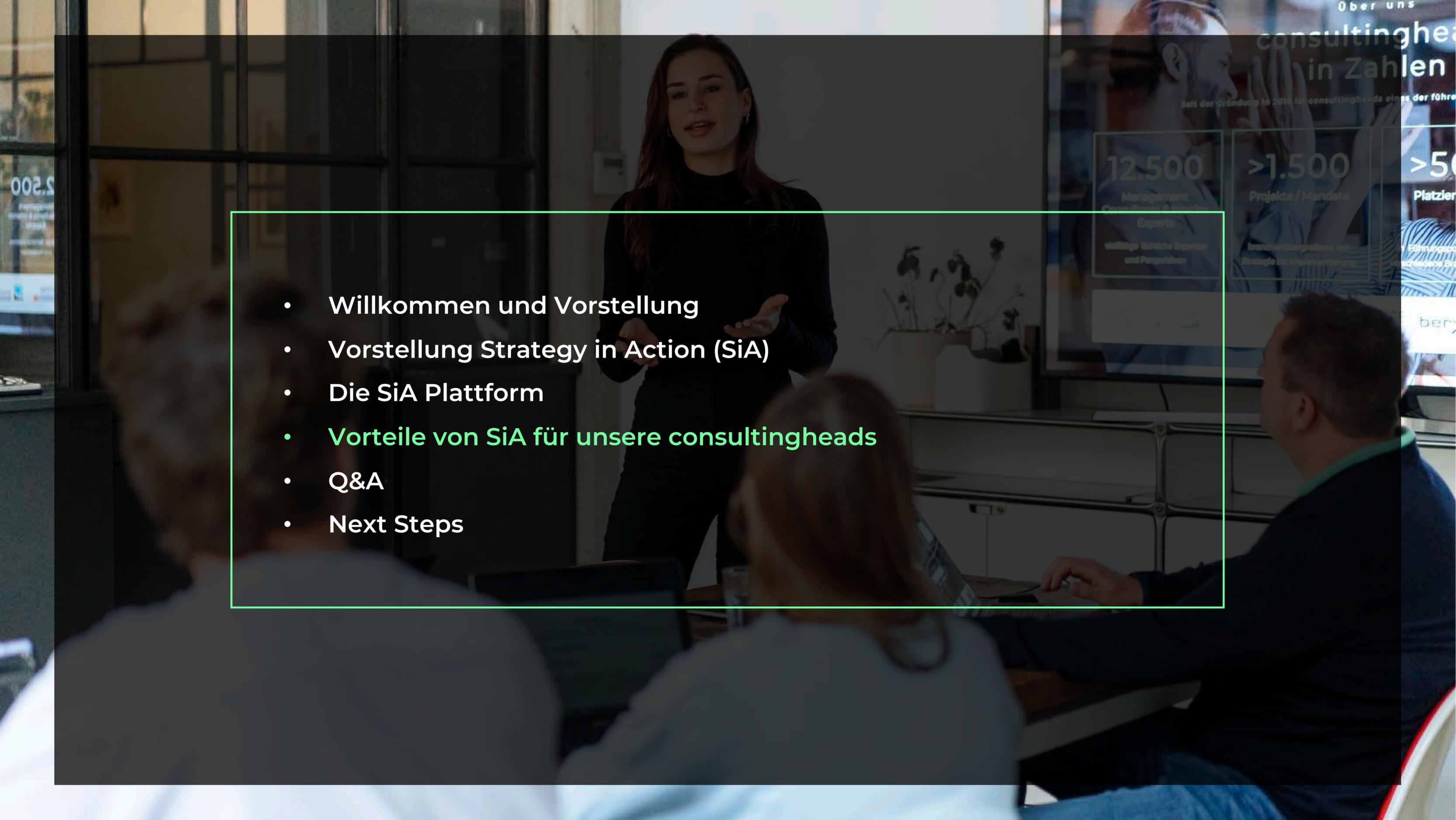
Strategieraum

- Wie stellen wir sicher, dass die Strategie den internen Stakeholdern der Organisation leicht vermittelt werden kann?
- Wie stellen wir sicher, dass die Strategie den Stakeholdern außerhalb der Organisation leicht vermittelt werden kann?
- Wie stellen wir sicher, dass die Ergebnisse, die wir entwickelt haben, kohärent in die strategische Erzählung passen, die wir darstellen wollen?

The screenshot displays the SIA Strategy Room interface. At the top, it shows the user 'Richard Barber' and the document title 'FoodEx - Master 2 FoodEx Progress Review Demo'. The main content area is titled 'Video Message' and features a video player with a play button. Below the video, there is a 'SAVE VIDEO' button and a text input field for the video URL. To the right of the video player, there is a 'KEY MESSAGE' section with a text editor and a preview of the message content. Below the video message, there is a dashboard of KPIs with progress bars and a 'Mission' statement at the bottom.

KPI	Current Value	Target Value
Revenue (EUR)	1,320	2,500
Gross Margin (%)	6.6	10.5
EBITDA (%)	3.9	9
% Recycled Packages	70	87.5
Number of Countries Present	3	12
Return on Invested Capital (%)	6.3	12.7
Net Promoter Score	50	65
Asset Utilization (%)	70	87.5
Number of Sales Channels	1	4
Employee Net Promoter Score	30	65
Absences % of working hours	2	3.5
Number of Product Categories	2	7
Revenue from products developed during last 3 years (%)	5	17.5
Greenhouse Gas Emissions	40	70

Mission
We enable everyone to live tastier lives, today and tomorrow

- 
- Willkommen und Vorstellung
 - Vorstellung Strategy in Action (SiA)
 - Die SiA Plattform
 - **Vorteile von SiA für unsere consultingheads**
 - Q&A
 - Next Steps

12.500

Management

Experts

vielfältige fachliche Expertise
und Perspektiven

>1.500

Projekte / Mandate

branchenübergreifend, von
Strategie bis Implementierung

>50

Platzier

Führungs-
positionen

Warum SiA auch für euch relevant ist



- 1. Mehr Projekte** – SiA wird derzeit von verschiedenen Beratungen in Deutschland eingeführt
- 2. Upsell- / Leadgen-Chance** bei bestehenden Kunden oder Kontakten in eurem Netzwerk
- 3. Zusätzliche Qualifikation** im Bereich Strategiedefinition
- 4. Stärkere Kundenbindung**, weil ihr über die relevanten Themen sprecht
- 5. Cross Sell Potential** in langfristige Mandate im Rahmen eines SiA Projektes

SiA bietet eine Vielzahl von Cross- und Upsellmöglichkeiten beim Kunden



Weitere relevante Informationen zu SiA



- SiA ist kein Tool für Einzelkämpfer, dafür ist das Thema Strategie zu sensibel beim Kunden
- Das Programm muss immer von 2-3 Consultants beim Kunden erbracht werden
- Der Gesamtaufwand eines Projektes sind ca. 25-30 Beratertage für das Team über 3-6 Monate
- consultingheads als Partner kümmert sich um das Contracting, Staffing und die Qualitätssicherung im Projekt

- 
- Willkommen und Vorstellung
 - Vorstellung Strategy in Action (SiA)
 - Die SiA Plattform
 - Vorteile von SiA für unsere consultingheads
 - Q&A
 - Next Steps

12.500

Management

Experte

vielfältige fachliche Expertise
und Perspektiven

>1.500

Projekte / Mandate

branchenübergreifend, von
Strategie bis Implementierung

>50

Platzier

Führungs

ber

FRAGEN ZU SiA?

- 
- Willkommen und Vorstellung
 - Vorstellung Strategy in Action (SiA)
 - Die SiA Plattform
 - Vorteile von SiA für unsere consultingheads
 - Q&A
 - **Next Steps**
- The background image shows a woman in a black top presenting to a group of people seated around a table. A presentation slide is visible in the background with the following text:
- consultingheads
in Zahlen
- Selt der Gründung In 2018 ist consultingheads eines der führende Unternehmen in der Branche
- | | | |
|--|--|---|
| 12.500
Management
Experte
vielfältige fachliche Expertise
und Perspektiven | >1.500
Projekte / Mandate
branchenübergreifend, von
Strategie bis Implementierung | >50
Platzieren
Führungsrollen
in Unternehmen |
|--|--|---|

Next Steps

1. Anmeldung zum Zertifizierungsworkshop
2. Kontaktiert uns, um weitere Fragen & Ideen zu klären
3. Kommt auf uns zu, falls ihr Unternehmen habt, für die SiA spannend sein könnte

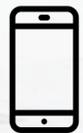
CONSULTINGHEADS

GET IN TOUCH

consultingheads GmbH

Lichtstr. 43C

50825 Köln



+49 221 572730 - 0



info@consultingheads.com



consultingheads.com