



✓ **Jetzt im Beratungsportfolio: Corporate Development**

Als zentrales Instrument der *Proaktiven Marktorientierten Unternehmensführung* entwickeln und implementieren wir gemeinsam mit unseren Kunden alle Elemente der Strategischen Unternehmensentwicklung (Corporate Development), die die Entwicklung des Unternehmenswertes lenkt und leitet.

Die tragenden Säulen des Corporate Developments:

- **Integrierte Unternehmensidentität (ICI)** mit ihren Dimensionen *Vision, Mission, Wissen, Kommunikation, Kultur, Verhalten, Kanäle, Märkte/Marken/Produkte, Position/Preise/Werte*
- **Unternehmensziele und -strategie** zur Definition des zu Erreichenden sowie der/des Wege/s dorthin
- **Stakeholder Lifecycle Value Policy**, die den generellen Umgang mit den Anspruchsgruppen sowie den für diese zu generierenden Werten regelt
- **Strategische Organisationsevolution** mit ihren Elementen *Compliance, HR/HCM/People Management, Struktur- und Prozessorganisation, Qualitätsmanagement sowie ICT*
- **Corporate Development Controlling** ist in den Rahmen des 3D-Controllings innerhalb der Methode zur *Proaktiven Marktorientierten Unternehmensführung (ICI/net)* vollständig integrierbar

✓ **Schnittstellen zwischen Corporate Development und Business Development sowie Marktentwicklung/ Portfoliomanagement**



✓ **Aktive Führung der Anspruchsgruppen:
Stakeholder Management**

Das Erkennen, Verstehen und Erfüllen der Bedürfnisse der verschiedenen Anspruchsgruppen sowie der Ausgleich mit eigenen Interessen ist erfolgskritisch für jede Organisation.

Diese Funktionen tragen das Stakeholder Management:

- **Stakeholder Identifikation (SID)** zur Erkennung von Anspruchsgruppen sowie deren Bedürfnissen durch systematische Verfahren und Implementierung als Prozess
 - **Stakeholder Relationship Management (SRM)** zur aktiven Gestaltung der Beziehungen zwischen Unternehmen und Anspruchsgruppen
 - **Stakeholder Experience Management (SXM)** zur Steuerung und zum Monitoring der Wahrnehmung des Unternehmens durch den einzelnen Stakeholder – an jedem Kontaktpunkt und bei jedem Erlebnis, das ein Stakeholder mit dem Unternehmen hat
- ✓ **Schnittstelle/Transformation vom Customer Relationship Management (CRM) zum Stakeholder Relationship Management (SRM) wird unterstützt**
- ✓ **Nahezu alle Leistungen können ab sofort je nach individueller Bedarfssituation vor Ort oder remote bzw. auch in Kombination in Anspruch genommen werden**