



GLASER LEMKE

MANAGEMENTBERATUNG



 WACHSTUMSBERATUNG


 MERGERS & ACQUISITIONS

 GO-TO-MARKET

 OPERATIVE UMSETZUNG

 BUSINESS ECOSYSTEME

 TALENT MANAGEMENT



**Unsere Beratung –
erfahren, kompetent
und kreativ**



Ihr Ziel im Visier

Unsere Kunden haben anspruchsvolle Wachstumsziele – sowohl durch organisches Wachstum als auch durch anorganisches Wachstum im In- und Ausland.

Unsere Aufgabe ist es, diese Projekte durch eine professionelle Vorbereitung, als auch durch eine effiziente Durchführung erfolgreich abzusichern.

Durch unsere praxisorientierte Umsetzung sichern sich unsere Kunden nachhaltige Wettbewerbsvorteile, als auch eine zielgerichtete Realisierung ihrer Unternehmensstrategie innerhalb der geplanten Zeit und Kostenparameter.

NUTZEN FÜR UNSERE KUNDEN:

- Fokus auf strategische Fragestellungen – unabhängig vom Tagesgeschäft
- Erfolgreiche Realisierung der Projekte im geplanten Zeitraum
- Nutzung der notwendigen, belastbaren Netzwerk- und Geschäftskontakte
- Verhandlungen auf Augenhöhe mit jeweiligen Gesprächspartnern
- Nutzung unserer Expertise als neutrale, vertrauenswürdige „Middleware“ zum ITK Markt im Kontext der Kauf-, Kooperations- und Kundenprojekte
- Einbringen unserer Erfahrung aus vielen vergleichbaren Projekten



Auf zu neuen Ufern – neue Häfen zielsicher anlaufen

Unsere Kunden beauftragen uns im Kontext ihrer anspruchsvollen Mergers & Acquisitions Projekte. Häufig bedingt durch eine Seitwärtsbewegung in der Entwicklung ihrer Umsätze und Rentabilität wird eine grundlegende Entscheidung für das weitere zukünftige Wachstum erforderlich. Die dann beauftragte Unterstützung reicht von der Vorbereitung dieser M&A Projekte über die Durch-

führung der Marktansprache, bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss des Unternehmenszukaufs bzw. -verkaufes.

Bitte sprechen Sie uns gern rechtzeitig im Vorfeld Ihres Vorhabens vertrauensvoll an. Insbesondere beim Projektstart gibt es Wichtiges zu beachten.

NUTZEN FÜR UNSERE KUNDEN:

- Schnelle Identifizierung von Käufern und Akquisitionsobjekten nach Profilerstellung
- Neutrale Ansprache
- Professionelle Erarbeitung von Unternehmensmemoranden
- Vorqualifizierung der potenziellen Käufer
- Strukturierte Transaktion und Due Diligence
- Sicherheit in der Verhandlungsführung und -gestaltung

Wettbewerbsvorteile sichern – schnell, optimal positioniert und individuell



Frischer Wind in den Segeln

Unsere Kunden erweitern ihr bestehendes Ecosystem mit verhältnismäßig geringem Aufwand und machen dadurch weitere Neukunden-Vertragsabschlüsse möglich. Sie nutzen unsere Channel-Expertise sowie unser umfangreiches Netzwerk u.a. im SAP-, Microsoft- und Oracle-Umfeld.

Auf Grundlage einer professionellen Potenzialanalyse erstellen wir mit dem Kunden seinen

individuellen Business Plan. Dies ist die Basis für die Go-to-Market Umsetzung zur Sicherung seiner Umsatzsteigerung. Die optimale Positionierung seines Unternehmens und Leistungsportfolios sowie die Definition der Vertriebskanäle sind stets im Fokus.

NUTZEN FÜR UNSERE KUNDEN:

- Schnelle und kostengünstige Verprobung Ihres Angebots in neuen Segmenten
- Abschluss von Verträgen mit Neukunden und neuen Partner zu planbaren Kosten



Strukturierte Abläufe für exzellente Ergebnisse


Exzellente Konzepte und Strategien allein reichen nicht aus Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern! Wir haben uns auf die Umsetzung von ertragsrelevanten Unternehmensthemen spezialisiert und begleiten Sie bei der zeitnahen Realisierung Ihrer Management-Herausforderungen.

Unsere Kunden wertschätzen, dass wir erarbeitete Strategien ohne Zeitverzug in bestehende

Unternehmensabläufe und Strukturen erfolgreich integrieren und damit nachhaltig zur Erreichung ihrer Geschäftsziele beitragen. Nutzen Sie unser breites Praxis- und Expertenwissen in den Bereichen Vertriebsmanagement, Vertriebscoaching, Go-to-Market, Internationalisierung, Recruitment und Talent Management.

NUTZEN FÜR UNSERE KUNDEN:

- Erforderliche Projekte beginnen ohne Zeitverzug
- Fokussierung auf Erreichen der Projektziele
- Mehr Zeit für das Tagesgeschäft
- Sicherstellung der geplanten Umsatz-, Kosten- und Ertragsziele
- Erweiterung von Expertenwissen mit kurzfristigen Vertragslaufzeiten



Unsere Lösungen –
praktikabel, beständig
und innovativ



Sichere Verbindungen aufbauen

Wir begleiten Sie mit unserer weitreichenden Kompetenz bei der Gestaltung Ihrer unternehmensindividuellen globalen Business Ecosystem Strategie. Die GLASER LEMKE Managementberatung entwickelt in enger Abstimmung mit Ihnen erfolgreiche Allianzen und Zugänge zu den für Ihr Geschäftsmodell relevanten Business Ecosystem Kunden- und Partnerunternehmen. Dies schafft die Voraussetzung für schlanke, firmenübergreifende Prozesse und ermöglicht Ihrer Organisation neue

Innovationen auf den Weg zu bringen und gleichzeitig operative Kosten zu senken.

Business Ecosysteme sind insbesondere in der IT Industrie verbreitet. Unsere führenden Berater haben durch langjährige Mitarbeit im Top-Management von SAP, Oracle und Microsoft eine tiefe und umfassende Kenntnis über diese marktführenden Business Ecosysteme und ihre wichtigsten Marktpartner.

NUTZEN FÜR UNSERE KUNDEN:

- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit
- Zugänge zu neuen Kunden oder Geschäftsfeldern
- Ergänzung Ihres Portfolios mit den Stärken der Kooperationspartner
- Schnellere Zertifizierungen neuer Technologien
- Leichtere Möglichkeit zur Internationalisierung
- Höhere Visibilität



Die richtige Crew an Bord

Nur die besten Mitarbeiter sind heute der Garant für eine wirtschaftliche Expansion oder das dauerhafte Überleben Ihres Unternehmens. Zur Vermeidung von Wettbewerbsnachteilen kommt daher der Gestaltung eines umfassenden und ganzheitlichen Talent Management Konzepts, bei dem alle HR-Prozesse aufeinander abgestimmt sind, eine strategische Bedeutung zu.

Mit unserer ganzheitlichen HR Beratungskompetenz unterstützen und optimieren wir alle Phasen des Mitarbeiter Lebenszyklus in Ihrem Unternehmen. Wir erarbeiten geeignete Strategien und personalpolitische Maßnahmen zur nachhaltigen Sicherstellung der Besetzung unternehmenskritischer Rollen und Funktionen und unterstützen Sie bei der Gestaltung einer Unternehmenskultur, die Talent in den Mittelpunkt des Denkens und Handelns stellt.

NUTZEN FÜR UNSERE KUNDEN:

- Kostenreduktion und Zeitersparnis im Recruiting
- Schnellere Besetzung strategisch bedeutsamer Positionen
- Mehr Bewerber durch imagestarke Arbeitgebermarke
- Zuverlässige Einschätzung von Entwicklungspotenzialen
- Höhere Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeiter
- Frühzeitige Identifikation fehlender Kompetenzen
- Optimierung der Mitarbeiter Performance

**INGO GLASER**

Geschäftsführer

+49 89 207042-925

ingo.glaser@glaser-lemke.com

**KAI LEMKE**

Geschäftsführer

+49 40 2093210-26

kai.lemke@glaser-lemke.com

**THOMAS HAUPTMANN**

Associate Partner

+49 89 207042-925

thomas.hauptmann@glaser-lemke.com



Mit Erfahrung ans Ziel

Wir sind die Organisations- und Strategieberatung, die insbesondere mittelständische Unternehmen bei allen Kernthemen des unternehmenskritischen Change-Management ganzheitlich und kompetent berät und begleitet. Unser Leistungsspektrum umfasst die Beratungsfelder Wachstumsberatung, Entwicklung von Business Ecosystemen sowie Talent Management und Executive Search.

Unser Fokus liegt in der gemeinsamen Erarbeitung praxistauglicher Lösungen und insbesondere in der Begleitung unserer Kunden beim Sales Management sowie bei der operativen Umsetzung konkreter Go-to-Market und

Mergers & Acquisitions Projekte. Ziel ist es dabei immer, im vorgegebenen Kosten- und Zeitrahmen die gesetzten Gewinn- und Umsatzziele zu erreichen und die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit unserer Klienten substantiell und dauerhaft zu verbessern.

Unser Branchenfokus liegt insbesondere auf Unternehmen aus der Informations- und Telekommunikationstechnologie (ITK), aber auch auf der gesamten Handels- und Serviceindustrie sowie der Energiewirtschaft.



GLASER LEMKE
Managementberatung GmbH

www.glaser-lemke.com
info@glaser-lemke.com



STANDORT HAMBURG

Lilienstraße 11
20095 Hamburg

+49 40 2093210-26



STANDORT MÜNCHEN

Konrad-Zuse-Platz 8
81829 München

+49 89 207042-925

SOZIALE NETZWERKE



www.facebook.com/GlaserLemke



www.linkedin.com/company/glaser-lemke-managementberatung-gmbh



www.xing.com/companies/glaserlemkemanagementberatunggmbh