



Führende Marktposition durch Perspektivwechsel

Wir intensivieren den Erfolg
Ihres B2B-Unternehmens!



**Was können Sie als Unternehmer tun,
um Ihre Erfolgsgeschichte auch in den
kommenden Jahrzehnten
fortzuschreiben?**

Dort anfangen, wo andere aufhören

Ihre Potenziale und Chancen transformieren wir gemeinsam in nachhaltige Markt-, Vertriebs-, Wettbewerbs- oder Kundenstrategien und setzen diese operativ mit Ihnen um.

Ihre Vorteile



Die KeTu Philosophie

In einer engen Zusammenarbeit führen wir unsere Kunden zu nachhaltigen Wachstumsprozessen. Hierbei arbeiten wir...

...integriert, aber stets Distanz wahrend.

...als Ihr Partner ehrlich und immer auf Augenhöhe.

...zielgerichtet und fokussiert mit fundiertem Erfahrungsreichtum.

...unternehmensorientiert und die Familienwerte wahrend.

...auf Kernkompetenzen bauend und Erfahrungen berücksichtigend.

...mit Festpreisgarantie.

Stephan Braun

Geschäftsführer, Partnerbau Braun GmbH & Co. KG

„Das Erreichen und der Ausbau einer Spitzenposition in einer traditionell ausgerichteten Branche erfordert einen Kulturwandel. Im Vordergrund sollten Dienst- und Serviceleistungen stehen, welche sich am Kundenbedarf orientieren und durch qualitativ hochwertige Produkte hervortreten. KeTu consult hat uns aus der Komfortzone herausgeholt, stetig zum Perspektivwechsel aufgefordert und unseren Fokus auf den Bedarf unserer Kunden gelegt. Die Ergebnisse: Eine Vertriebsstrategie, durch die wir nachhaltige Wettbewerbsvorteile erzielen und den Ausbau der Spitzenposition in dem für uns relevanten Segment verzeichnen können sowie eine signifikante Verbesserung unserer internen Kommunikation und Motivationssteigerung der Mitarbeiter.“

Auf Basis von...

...fundierten Bewertungen Ihrer Ausgangssituation und gemeinsam verabschiedeten Konzepten führen wir Sie zur erfolgreichen Realisierung von:

01

DIFFERENZIERENDEN
KUNDENSTRATEGIEN

06

INNOVATIVEN
LEISTUNGSPORTFOLIOS

02

MARKTGERECHTEN VERTRIEBS-
UND KOMMUNIKATIONSKANÄLEN

07

KUNDENORIENTIERTEN
VERTRIEBSORGANISATIONEN

03

VERSCHWENDUNGSFREIEN
VERTRIEBSPROZESSEN

08

ZUKUNFTSORIENTIERTEN
GESCHÄFTSMODELLEN

04

DIGITALISIERUNGSPOTENZIALEN

09

DATA EXZELLENZ

05

DIFFERENZIERENDEN MARKT-
UND WACHSTUMSSTRATEGIEN

10

VERTRIEBSEXZELLENZ

Mit dem übergreifenden Ziel einer führenden
Marktposition in Ihrem Segment.

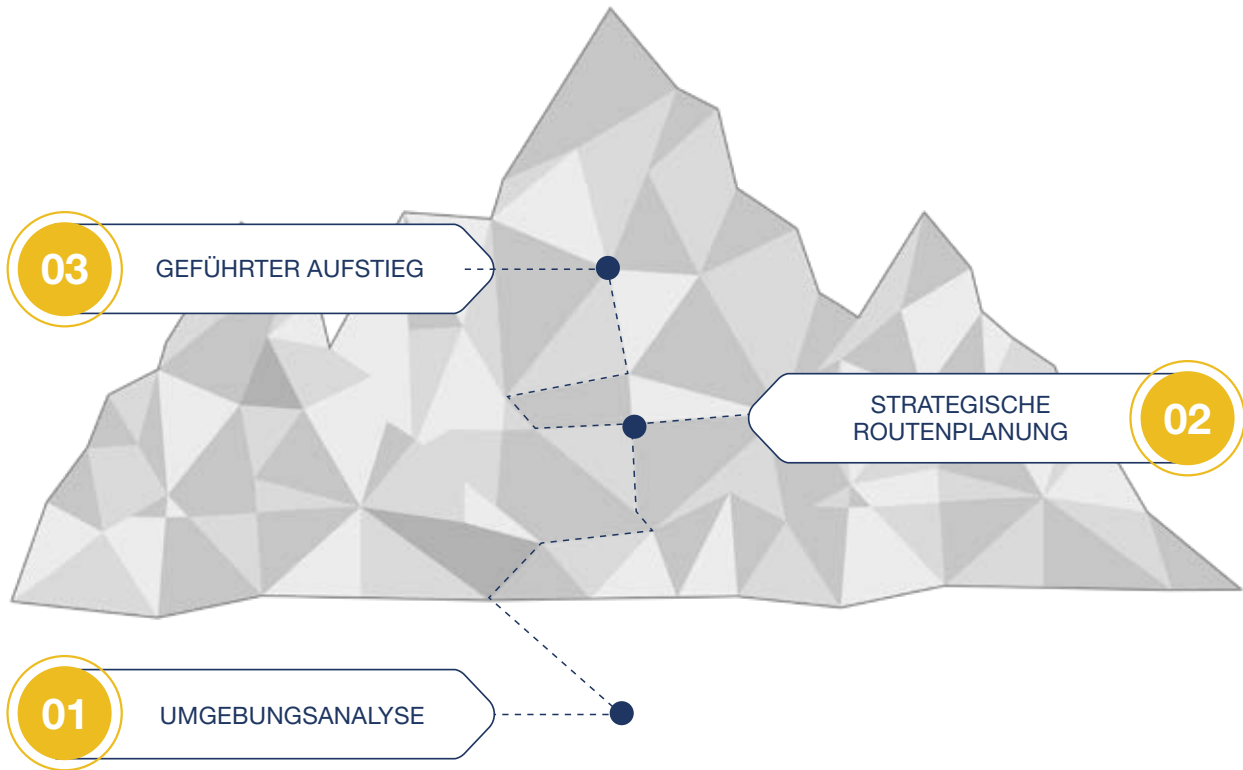
Björn Finger

Geschäftsführer, AViTEQ Vibrationstechnik GmbH

„Erfolge der Vergangenheit führen zu einem Tunnelblick: Vermeintlich erfolgreiche Vertriebsstrukturen und -abläufe bleiben unangetastet, wandelnde Markt- und Kundenanforderungen werden übersehen. Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit KeTu consult ermöglichte uns die Entwicklung einer zeitgerechten Vertriebsorganisation. Herr Kaleja war hierbei der beständige Initiator und forderte zum Perspektivwechsel auf. Durch die Zentrierung auf unsere Kunden und die Bildung von interdisziplinären Teams wurde unsere Arbeitskultur nachhaltig beeinflusst. Die neuen Strukturen resultierten in marktdurchdringenden Wettbewerbsvorteilen und dem Wachstum unserer Marktposition.“

Komplette Beratung oder fokussierte Unterstützung: Entscheiden Sie selbst!

Als Wegbegleiter oder als führende Kraft – eine Problemstellung beantworten wir mit einer ganzheitlichen oder modularen Antwort. Unsere Beratung steht hierbei unter der Zielsetzung von aktiver Maßnahmeneinbindung, umsetzbaren Ergebnissen und messbaren Erfolgen.



Unsere Vorgehensweise

01 Umgebungsanalyse

Analyse und Bewertung Ihrer internen Situation sowie Marktverhältnisse.

Durchführung von:

- Kundenbefragungen und Mitarbeitergesprächen
- Markt- und Wettbewerbsrecherchen
- Zahlen-, Daten- und Faktenauswertungen

02 Strategische Routenplanung

Eine passgenaue Strategie nach Ihren Anforderungen.

Erarbeitung von:

- Konzepten und Strategien mit Arbeitsterminen in interdisziplinären Teams
- Fachlicher Führung, Moderation und Konsensbildung

03 Geführter Aufstieg

Wir kombinieren die Rolle des Projektleiters mit der eines fachlichen Impulsgebers.

Als Projektleiter

und/oder

Fachlicher Impulsgeber

- Aufsetzen der Projektorganisation
- Transformation der Strategie in eine Aktivität
- Reaktionsschnelle Beratung mit Antwort innerhalb von 24 Stunden
- Agile Führung durch das Projekt
- Erarbeitung von fachspezifischen Themen in interdisziplinären Teams
- Fachliches Coaching der Projektbeteiligten
- Mentor für Führungskräfte und Unternehmer

Haken Sie sich ein

Wir führen Sie zu erfolgsintensivierenden Maßnahmen

Das KeTu Netzwerk ist ein beständiger Fluss an aktuellen und geschäftsorientierten Informationen. Prägnant formuliert und mit Fokus auf die Marktbearbeitung von B2B-Unternehmen im Mittelstand.



Folgen Sie uns
auf LinkedIn und XING



Werden Sie Teil des
KeTu Netzwerks



Besuchen Sie unsere
Veranstaltungen



Lernen Sie uns in einem
unverbindlichen
Erstgespräch kennen!

**Melden Sie sich auf unserer
Website zum KeTu Netzwerk an:**



Als Teil des KeTu Netzwerks
erhalten Sie regelmäßig
exklusive Inhalte und
Angebote:

- EntscheiderImpulse – Praxisbezogener Blog mit Impulsen zur Marktbearbeitung
- SteigAuf – Newsletter mit Inspirationen und Case Studies zur Marktbearbeitung im Mittelstand
- Whitepaper – Industrie-Insights, wissenschaftliche State of the Art- und Best Practice-Strategien der Marktbearbeitung
- Zugang zu limitierten Plätzen für unsere Veranstaltungen

Jan Garske

Geschäftsführer, Deco Glas GmbH

„Vor der effizienten und effektiven Einführung eines ERP-Systems bedarf es der Erarbeitung von Zielen, Anforderungen und der Auswahl eines ERP-Anbieters. Hierbei hat uns KeTu consult strukturiert sowie systematisch und zielorientiert unterstützt. Ebenso konnten wir von der Unternehmensberatung hinsichtlich eines internen Projektleiters profitieren. Durch das Vorgehen stellen wir Kosteneffizienz in unserem Unternehmen sicher und nehmen alle Mitarbeiter mit.“

Stefan Böhm

Inhaber/Geschäftsführer, Reuth GmbH

„Lean Production stellte bislang die Basis unseres Erfolges dar. Das Team von KeTu consult hat uns gezeigt, wie ein ganzheitliches Lean Management innerhalb unserer Anfrage- und Angebotsprozesse zu einem noch besseren Ergebnis führt: mit Priorisierung von werthaltigen Anfragen und wertvollen Kunden oder auch durch die Optimierung der Verkaufsaktivität ohne „Haustür-Vertreter-Mentalität“. Wir sind mittlerweile nicht nur technologisch, sondern auch vertrieblich am Puls unserer Kunden.“

Veranstaltungen

Am Puls des B2B-Mittelstands

In unseren exklusiven Veranstaltungen für Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte werden Ihnen pointierte Impulse zu den Themenfeldern des Vertriebs, der Geschäftsmodellentwicklung und der Umsetzung gegeben. Eine begrenzte Teilnehmerzahl ermöglicht tiefgehende Diskussionen mit praxiswirksamen Erkenntnissen zur Weiterentwicklung Ihres B2B-Unternehmens.



Informationen über aktuelle Veranstaltungen und die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie auf unserer Webseite.

Peter Orthen

Geschäftsleitung, ALHO Systembau GmbH

„Als Anbieter passiert es immer wieder, den Fokus auf den Unternehmenskern zu legen und die Kundenperspektive zu vernachlässigen. Im Rahmen unserer Vertriebstagung gelang es KeTu consult bereits in einem halbtägigen Workshop, einen Perspektivwechsel in unserem Vertrieb zu initiieren. Der Außendienst erhielt wertvolle Impulse für kundensegmentspezifische Nutzenargumentationen, die im operativen Tagesgeschäft angewendet werden können und zu Wettbewerbsvorteilen am PoS führen.“

KeTu Basislager

Kompass für Entscheider



Zweistündige Veranstaltung mit Impulsvorträgen, Raum zur Diskussion und einem interaktiven Erfahrungsaustausch. Resultierend in umsetzbaren Erkenntnissen zur Weiterentwicklung Ihrer Marktbearbeitung.

KeTu Expedition

Expertenforum für Aufsteiger



Ganztägige Veranstaltung mit exklusiven Vorträgen, signifikanten Insights und tiefgehender Diskussion. Mit fundierten Ideen und Perspektiven erhalten Sie handlungswirksame Unterstützung in den Herausforderungen Ihres Alltagsgeschäfts.

KeTu Gipfeltreffen

Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe



90-minütige, dynamische Diskussionsrunden mit Impulsen zu aktuellen Themen. Der Fokus liegt auf dem Erfahrungsaustausch und der Reflexion Ihres eigenen Handelns.

Keynote Speaker

Impulse zur Marktbearbeitung



Individuelle Keynotes, die thematisch an dem aktuellen Bedarf Ihres Unternehmens anknüpfen, unter der Zielsetzung einer nachhaltigen Erreichung der führenden Marktposition.

Peter Scherer

Geschäftsleitung, RS Torsysteme GmbH & Co. KG

„Als Unternehmer habe ich täglich viele neue Geschäftsideen und die Chancen durch deren Umsetzung scheinen schier unendlich. Die Herausforderung für uns lag darin, über eine Idee hinaus ein Geschäftsmodell erfolgreich zu entwickeln und zu implementieren. In partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit KeTu consult entwickelten wir das Unternehmenskonzept „E-MAXX Ladepark“. Die vielen Impulse des Unternehmensberaters forderten uns dazu auf, die Komfortzone zu verlassen und die Perspektive zu wechseln. Der Anwendung agiler Methoden, einer zielgerichteten Führung auf Augenhöhe und einer konsequenten Fokussierung verdanken wir es, innerhalb kürzester Zeit die Basis für die Realisierung unserer Geschäftsidee legen zu können.“

Boris Schaffrin

Geschäftsführer, Simplements GmbH & Co. KG

„Als etablierter Projektdienstleister im IT-Bereich verfolgen wir das Ziel, die Vermarktung unseres Softwareangebots zu optimieren. Durch KeTu consult haben wir festgestellt, dass der Vertrieb und das Marketing im Projektgeschäft stark vom Systemgeschäft abweichen. Eine gemeinsam erarbeitete Markt- und Vertriebsstrategie führte uns zu der Entscheidung, einen zweiten Bereich in unserem Softwaregeschäft zu etablieren. Dank KeTu consult konnten wir unsere Absatzziele viel früher als erwartet erzielen.“

Branchenlösung für Ihren Geschäftstyp

Jahrelange Erfahrung machen KeTu consult zum Partner in einer Variation von Branchen.

01

Projektgeschäft

02

Zuliefergeschäft

03

Produktgeschäft

04

Systemgeschäft

Maschinen- und Anlagenbau

Dienstleistung und Handwerk

Automobilbranche

Metall und Elektronik

Chemie und Rohstoffe

IT, Software und Telekommunikation

Bau- und Glasindustrie



Eine partnerschaftliche Kooperation ist uns wichtig.

Setzen Sie sich mit uns in Kontakt und wir legen gemeinsam den Grundstein Ihrer unternehmerischen Zukunft.

Thomas Kaleja
Telefon: +49 151 580 078 48
E-Mail: thomas.kaleja@ketu-consult.com
Robert-Bosch-Straße 10 | Haus 1
56410 Montabaur

