

Eine wichtige Botschaft **der drupa 2012** lautet:

**„Mit neuen Geschäftsmodellen und integrierten Technologien,
auf die sich wandelnden Anforderungen des Marktes -**

wie zum Beispiel:

- **„Allrounder“ haben kaum noch Chancen im Markt zu bestehen**
- **Web-to-Print wird für alle zu einer Schlüsselleistung**
- **Beratung entwickelt sich zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil**

- schnell reagieren und damit von den Veränderungen profitieren!“

... ja, recht einfach gesagt, aber gar nicht so leicht in der Praxis umzusetzen, oder ...?

In 4 Schritten kommen Sie zum Erfolg:

1. Geschäftsmodell und Technologien jetzt auf den Prüfstand stellen
2. Entscheidungen zur Neuausrichtung oder zur Optimierung treffen
3. Maßnahmenplan zur Umsetzung der notwendigen Veränderungen erstellen
4. Umsetzung der Maßnahmen im Unternehmen veranlassen

Stellen Sie zur Neuausrichtung / Optimierung Ihres Geschäftsmodells folgende Themen / Fragestellungen in den Mittelpunkt:

- Kann das aktuelle **Produkt- und Leistungsprofil** mittelfristig am Markt erfolgreich sein?
- Sichern **Werbe-/Vertriebsaktivitäten** neue Kunden und eine starke Kundenbindung?
- Stellt die **Beratung** schon einen Wettbewerbsvorteil dar?
- Eine Zukunft ohne oder mit **„Web-to-Print“**?
- Wie werden die Erwartungen der Kunden im **„Cross Media Publishing“** erfüllt?
- Sind **Brückentechnologien** wie „Augmented Reality“ oder „Smart Tagging“ einsetzbar?
- Kommt **„Functional Printing“** als neues Geschäftsfeld in Frage?
- Welche Geschäftsstrategie gibt es für den **Digitaldruck**?
- Ist die **Kombination von Digital- und Offsetdruck** zur „Mass Customization“ interessant?
- Reichen die Aktivitäten in punkto **„Green Printing“** bereits aus?
- Wie kann auch ein "kleines" Unternehmen zur **Marke** im Markt werden?

Ich kann Sie dazu kompetent beraten / unterstützen und biete Ihnen in diesem Zusammenhang:

- Ein kostenloses Einstimmungsgespräch, das Sie zu nichts verpflichtet
-
- Bei Interesse an einer Beratung, ein detailliertes Angebot mit Aufgabenstellung, Zielen Umfang und Kosten Ihres Projektes
 - Bei Angebotsannahme, einen qualitätsgesicherten Beratungsauftrag mit Fördermitteln
-
- Eine objektive und neutrale Beurteilung der Ausgangssituation
 - Einen intensiven Ideen- und Erfahrungsaustausch im Rahmen regelmäßiger persönlicher Gespräche zu Entscheidungsfindungen

- Konkrete Vorschläge zur Neuausrichtung / Optimierung, passend zu Ihrem Budget und der Ausgangssituation
 - Eine nachvollziehbare Dokumentation des Projektes (Ausgangssituation, Entscheidungen, Maßnahmen, Umsetzung)
 - Unterstützung bei der Umsetzung von festgelegten Maßnahmen, dort wo Sie es für erforderlich halten
 - Ein verändertes Geschäftsmodell, angepasst an die sich wandelnden Erfordernisse des Marktes
-
- Einen Abschlußbericht zu den Ergebnissen der Neuausrichtung bzw. der Optimierung Ihres Geschäftsmodells
 - Einen monatlichen Zeitrachweis zu den erbrachten Leistungen

Die drupa 2012 hat deutliche Zeichen gesetzt, dass es heute in der Branche **nicht mehr nur um technische Neuheiten** geht, sondern vor allem auch durch **eine neue Qualität der Marktorientierung**, soll sich der geschäftlicher Erfolg einstellen.

In diesem Sinne, viel Erfolg bei Neuausrichtung oder Optimierung Ihres Geschäftsmodells, gerne stehe ich Ihnen dabei zur Seite und freue mich über Ihre Rückmeldung.

Ihr Frank Latayka