

Corporate & Brand Strategy

Wir unterstützen Sie dabei, Wachstumsstrategien für eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft zu entwickeln und das Potenzial Ihrer Marke maximal auszuschöpfen.



Strategische Klarheit für Ihr Unternehmen.

Wir verstehen Strategien als Wegweiser zu nachhaltig profitabilem Wachstum und die Marke als strategisches Management-Tool.

In Zeiten des kontinuierlichen Wandels, zunehmender Wettbewerbsintensität, kritischer und preissensibler Konsumenten und einer Informations- und Angebotsüberflutung benötigen Unternehmen und ihre Produkte eine feste Verankerung im Markt. Diese Verankerung erfordert eine fundierte und zukunftsfähige Unternehmens- und Markenstrategie.

Sofern man als Unternehmen nicht ausschließlich die Strategie der Kostenführerschaft verfolgt, sollte man über ein eindeutiges leistungs-basiertes Alleinstellungsmerkmal verfügen, um am Markt nachhaltig profitabel wachsen zu können. In einem Marktumfeld, in dem der Überfluss den Mangel abgelöst hat, wird es für Unternehmen jedoch zunehmend schwieriger, sich vom Wettbewerb klar abzugrenzen.



Welche Strategie verfolgen Sie, um Ihr Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen?

Wie setzen Sie Ihre Unternehmens- und Markenstrategie intern und extern um?



Wie nutzen Sie Ihre Marke, um Ihre Unternehmensstrategie zu realisieren?

Die Strategie als Wegweiser zu nachhaltig profitablen Wachstum

In der langjährigen Betreuung unserer Kunden haben wir erkannt, dass jedes Unternehmen einzigartig ist und über eine Vielzahl an außerordentlichen Leistungen verfügt. Die Herausforderungen, vor denen Unternehmen stehen, beruhen zumeist nicht auf mangelnden Kompetenzen oder einem unzureichenden Angebot. Häufig fehlt es an einer Strategie, die interne und externe Orientierung bietet und die eigenen Stärken bestmöglich zum Ausdruck bringt.

Strategie bedeutet Klarheit. Klarheit, welchen Auftrag ich als Unternehmen verfolge, wofür ich stehe, was ich leisten kann und was nicht, wohin ich mich entwickeln möchte und wie ich dorthin gelange.

Die Marke als strategisches Management-Tool

Ein Medium, das die Kernkompetenzen eines Unternehmens komprimiert zum Ausdruck bringt und vermittelt, wofür ein Unternehmen steht, ist die Marke.

Eine strategisch geführte Marke ermöglicht es Unternehmen, eindeutige Differenzierung gegenüber der Konkurrenz zu erlangen und die Attraktivität und Begehrlichkeit bei Konsumenten zu steigern. Zusätzlich befähigt eine starke Marke Unternehmen dazu, höhere Preise durchzusetzen, Kunden sowie Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden sowie die Marketingeffizienz zu optimieren. Attraktive Marken erhöhen den Produkt- und Unternehmenswert, steigern den Marktanteil und vermitteln Konsumenten Sicherheit, Orientierung und Vertrauen.

Die Marke ist keine visuelle Oberfläche (Logo, Design, Slogan & Co), sondern ein äußerst effizientes sowie kontinuierlich forderndes Management-Tool, das die Umsetzung der Unternehmensstrategie forciert und in sämtliche Unternehmensbereiche einfließt.

Die Unternehmens- und Markenstrategie sind somit Aufgabe des Top-Managements und integrale Bestandteile der Unternehmensführung.

Der Grant Thornton Strategy Check.

Grundsätzliche Fragen am Weg zur strategischen Klarheit für Ihr Unternehmen.

Welche Strategie verfolgen Sie, um Ihr Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen?

Markenpersönlichkeit

Welche Eigenschaften verkörpert und vermittelt Ihre Marke?

Markenpositionierung

Mit welchem Alleinstellungsmerkmal und Wertversprechen positionieren Sie sich?

Markenarchitektur

Wie organisieren Sie Ihr Marken- und Produktportfolio?

Markeninnovation

Wie passen Sie Ihre Marke an sich wandelnde Markt- und Kundenbedürfnisse an?

Markenprinzipien

Welche Grundsätze bestimmen Ihre operative Markenführung?

Wie setzen Sie Ihre Unternehmens- und Markenstrategie intern und extern um?

Corporate
Strategy

Brand
Strategy

Implementation

Unternehmensidentität

Wofür steht Ihr Unternehmen und was macht dieses aus?

Unternehmenszweck

Warum tun Sie was Sie tun und welches übergeordnete Ziel treibt Sie an?

Unternehmensstärke

Was sind Ihre Kernkompetenzen und Erfolgstreiber?

Unternehmensziele

Welche quantitativen & qualitativen strategischen Ziele verfolgen Sie?

Unternehmensausrichtung

Wie stellen Sie Ihr Unternehmen auf, um Ihre Ziele zu erreichen?

Wie nutzen Sie Ihre Marke, um Ihre Unternehmensstrategie zu realisieren?

Strategie leben

Wie leben Sie Ihre Strategie täglich in Ihrem Tätigkeitsbereich vor?

Strategie erleben

Wie machen Sie Ihre Strategie für Ihre Kunden und Partner erlebbar und spürbar?

Strategie steuern und messen

Wie stellen Sie eine wirksame Strategieumsetzung sicher?

Corporate & Brand Strategy Services.

Wir begleiten Sie bei der Entwicklung und Umsetzung Ihrer Unternehmens- und Markenstrategie.

STRATEGIE-ENTWICKLUNG

Corporate Strategy

Strategie-Audit: Wir analysieren und evaluieren Ihre bestehende Unternehmensstrategie und leiten daraus strategische Handlungsempfehlungen für Ihre zukünftige Unternehmensführung ab.

- **Unternehmensidentität:** Wir festigen den Charakter und die Kultur Ihres Unternehmens und manifestieren diese in Form von **Kernwerten**.
- **Unternehmenszweck:** Wir definieren **den höheren Auftrag** Ihres Unternehmens, mit dem Sie Ihre Umwelt bereichern möchten.
- **Unternehmensziele:** Wir formulieren für Ihr Unternehmen **strategische Ziele sowie ein motivierendes Zukunftsbild**, das Ihnen für Ihr zukünftiges Handeln Orientierung bietet.
- **Unternehmensstärke:** Wir ermitteln **die Kernkompetenzen** Ihres Unternehmens und schaffen damit die Basis für Ihren nachhaltigen Wettbewerbsvorteil.
- **Unternehmensausrichtung:** Wir legen fest, welche **strategische Ausrichtung**, unter Berücksichtigung Ihrer Kernkompetenzen sowie derzeitiger Marktbedingungen, am geeignetsten für Ihr Unternehmen ist.

Brand Strategy

Markenaudit: Wir analysieren und evaluieren Ihre Marke aus interner und externer Perspektive und leiten daraus strategische Handlungsempfehlungen für Ihre zukünftige Markenführung ab.

- **Markenpersönlichkeit:** Wir definieren, **wofür Ihre Marke steht** und mit welchen Eigenschaften Sie am Markt in Verbindung gebracht werden soll.
- **Markenpositionierung:** Wir erarbeiten **Ihr Alleinstellungsmerkmal und Wertversprechen** für eine glaubwürdige, attraktive und differenzierende Positionierung am Markt.
- **Markenarchitektur:** Wir **strukturieren Ihr Marken- und Produktportfolio** und optimieren das Zusammenspiel Ihrer Unternehmensmarke mit Einzel- oder Produktmarken.
- **Markeninnovation:** Wir unterstützen Sie dabei, Ihren **Innovationsprozess zu systematisieren** und Ihre Innovationskraft nachhaltig zu steigern.
- **Markenprinzipien:** Wir definieren **strategische Handlungsrichtlinien für die Umsetzung Ihrer Markenstrategie** und somit die Leitplanken für Ihr Marketingprogramm.

STRATEGIE-UMSETZUNG

Implementation

Strategie leben: Wir befähigen Sie und Ihre Mitarbeiter dazu, Ihre Unternehmens- und Markenstrategie von innen nach außen zu leben und in Form von konkreten Maßnahmen und Ritualen in Ihren Alltag zu integrieren.

Führungskräfte- und Mitarbeitercoachings | Markenbotschafterprogramme | Strategie-Roll-Out

Strategie erleben: Wir machen Ihre Strategie an sämtlichen internen und externen Kontaktpunkten erlebbar und spürbar und stellen somit ein konsistentes Markenerlebnis sicher.

Customer-Journey-Management | Zielgruppenmanagement | Go-to-Market-Strategie | Produkt- und Servicedesign | Employer-Branding | Innovationsmanagement

Strategie steuern und messen: Wir stellen sicher, dass die Strategie-Umsetzung regelmäßig anhand konkreter KPIs gemessen und in ihrer Wirkung und Qualität gesteigert wird.

Strategiezirkel | Erfolgsmonitoring



Gemeinsam erreichen wir Ihre Ziele.

Wir helfen Ihnen dabei, Ihre strategische Ausrichtung zu definieren und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Warum Grant Thornton?

Wir verbinden die Stärken und Kompetenzen unserer Kunden mit aktuellen Marktentwicklungen und Trends und eröffnen ihnen dadurch neue Geschäfts- und Wachstumspotenziale.

Aufgrund unserer umfangreichen Expertise im Advisory-Bereich und unseres internationalen Netzwerkes bieten wir unseren Kunden eine ganzheitliche Beratung aus einer Hand.

Unser Beratungsansatz

INTERAKTIV

Wir entwickeln Strategien in enger Zusammenarbeit (Coachings, Klausuren, Workshops – analog & digital) mit unseren Kunden.

EMPIRISCH

Wir entwickeln Strategien datenbasiert und auf Basis wissenschaftlicher Methoden und Modelle, die sich in ihrer Umsetzung eindeutig messen lassen.

GANZHEITLICH

Wir entwickeln Strategien, die sich nicht nur einer bestimmten Problemstellung widmen, sondern unseren Kunden ganzheitliche und langfristige Lösungen bieten.

Wir sind Ihr persönlicher Berater in unterschiedlichen strategischen Fragestellungen und stehen Ihnen auch abseits der Strategiewerkstatt als Projekt- und Schnittstellenmanager zur Seite.

Ihr Mehrwert

Wir begleiten Sie bei der Realisierung Ihrer Wachstumsambitionen durch die Entwicklung eines für Sie maßgeschneiderten Strategie- und Umsetzungskonzeptes, das Sie messbare und nachhaltige Erfolge erzielen lässt.



Wachstum & Wertschöpfung



Nachhaltige Wettbewerbsvorteile



Eindeutige Differenzierung



Gesteigerte Attraktivität & Zukunftsfähigkeit



Klarheit, Fokus & Orientierung für die Zukunft



Gesteigertes Identitätsbewusstsein und Wir-Gefühl



Gesteigerte Umsetzungsstärke & Agilität

Ihr Ansprechpartner.



Nikolaus Rauschl, BA MA

Manager | Advisory

Corporate & Brand Strategy

T +43 1 505 4313 2326

M +43 664 88236366

E nikolaus.rauschl@at.gt.com

Nikolaus Rauschl ist bei Grant Thornton Austria im Advisory-Bereich für das Themenfeld „Corporate & Brand Strategy“ verantwortlich, in dem er über mehrjährige fundierte Praxis- und Projekterfahrung verfügt.

In seiner bisherigen Laufbahn als Managementberater begleitete Herr Rauschl namhafte nationale und internationale Mittelstandsunternehmen und Konzerne aus unterschiedlichsten Branchen bei der Entwicklung und Umsetzung von wachstumsorientierten Unternehmens- und Markenstrategien.

Sein Schwerpunkt liegt in der Identifikation von attraktiven und zukunftsfähigen Geschäfts- und Wachstumspotenzialen und in der Erarbeitung von klar differenzierenden Positionierungsstrategien. Neben der Strategieentwicklung, befähigt und motiviert Nikolaus Rauschl Führungskräfte und Mitarbeiter dazu, Strategien aktiv umzusetzen und in den operativen Alltag zu integrieren.

Herr Rauschl studierte Betriebswirtschaft in Regensburg und absolvierte ein Masterstudium in „International Business“ an der Munich-Business-School mit Auslandsaufenthalten in den Niederlanden und England, wo er sich zusätzliches Know-How in den Bereichen der strategischen Markenführung sowie des Projekt- und Innovationsmanagements aneignete.

Schwerpunkte

- Unternehmens- und Markenstrategieentwicklung & Implementierung
- Mission-, Vision- und Purpose-Entwicklung
- Marken- und Produktpositionierungen
- Customer-Journey-Management
- Innovationsmanagement
- Führungskräfte- und Mitarbeitercoachings
- Workshop-Design & Durchführung
- Projekt- und Schnittstellenmanagement (PRINCE2®)

Treten Sie mit uns in Kontakt und lassen Sie uns gemeinsam an Ihrer Wachstumsstrategie arbeiten.



QR Code scannen, um direkt auf unsere Website zu gelangen.



© Grant Thornton Austria
Audit | Tax | Advisory | Outsourcing | Forensic & Cyber

[grantthornton.at](https://www.grantthornton.at)



Die Grant Thornton Austria Gruppe ist Mitglied von Grant Thornton International Ltd (Grant Thornton International). Die Bezeichnung Grant Thornton bezieht sich auf Grant Thornton International oder eine ihrer Mitgliedsfirmen. Grant Thornton International und die Mitgliedsfirmen sind keine weltweite Partnerschaft. Jede Mitgliedsfirma erbringt ihre Dienstleistungen eigenverantwortlich und unabhängig von Grant Thornton International oder anderen Mitgliedsfirmen.