

PRESSEMITTEILUNG

Februar 2018

Glaube nie einer Statistik, die Du nicht selbst gefälscht hast – so lautete das Credo des kürzlich veröffentlichten Berichtes des Spiegel Magazins

Die Akte „Marktforschung“

Schlegel und Partner
Your Market Insighters®

Wir verwandeln Information in Wissen und Wissen in Strategie

Breites Spektrum, starke Synergien
Sie profitieren von unserer Branchen-Erfahrung in qualifizierter Marktforschung, interdisziplinärer strategischer Denke und effizientem Handeln bei der Umsetzung.

Maßgeschneiderte Analysen, individuelle Empfehlungen

- › Wir analysieren sämtliche Stufen der industriellen Wertschöpfungskette
- › Wir gewinnen tiefgreifende Einsichten in Markt, Wettbewerb und Kundenbedürfnisse
- › Wir entdecken Chancen und Risiken innerhalb vorhandener Märkte
- › Wir identifizieren neue Material-, Produkt- oder Kundenpotenziale
- › Wir entwickeln innovative Strategien und Konzepte
- › Wir begleiten Sie zum Erfolg

MARKT-FORSCHUNG
Erheben und Analysieren der Market Insights

BERATUNG
Zieldefinition und Strategieentwicklung

UMSETZUNG
implementieren und Begleiten

Erfolgsmessung und Rückkopplung

Bewerten und Ableiten

Maßnahmendefinition und Road Map

Wir sind der Missing Link zwischen Marktforschung und Strategieberatung

„Wir wissen sehr wohl, dass es schwarze Schafe in der Marktforschung gibt. Das wissen unsere Kunden auch – und arbeiten gerade deshalb seit über 25 Jahren mit uns zusammen“, so Dr. Katja Flascha, Geschäftsleitung bei Schlegel und Partner, Weinheim.

Aus Erfahrung weiß man, im Prozess für Strategieentwicklung spielen meist drei Akteure (relativ unabhängig) zusammen:

1. Der Marktforscher – der dann nichts mehr mit der Validierung und der Auslegung der Daten zu tun hat und durchaus geschäftstüchtige Methoden an der Hand hat, um *seine* Antworten zu bekommen.
2. Der Strategieberater – der auf einer falschen Datenlage nur zu falschen Ergebnissen kommen kann – und v.a. dann weg ist, wenn es beim Kunden schiefeht.
3. Der Umsetzer: meist bestimmte Abteilungen beim Kunden selbst.

Genau so läuft es bei SuP nicht. Schlegel und Partner lässt seine Kunden im gesamten Wachstums- und Wertschöpfungsprozess nicht alleine. Weder in der Erhebung der Insights, noch in der Entscheidungsfindung, noch im Umsetzungsprozess.

Doch was genau macht Schlegel und Partner anders?

1. SuP erhebt ausschließlich mit eigenen Consultants, die immer einen akademischen Hintergrund haben und die Experten in den globalen Technologie-Märkten kennen.

2. SuP arbeitet nicht mit sog. Gesprächsanreizen oder Honoraren und hält den gesamten Erhebungsprozess transparent. Für alle Beteiligten.
3. SuP validiert und berät immer und ausschließlich auf primär erhobenen Daten und nicht auf Zukäufen und Sekundärdaten von Subunternehmern.
4. SuP begleitet strategische Entscheidungen und Prozesse, solange wie der Kunde das möchte und verantwortet diese mit.

Genau das macht den Unterschied von SuP. Hier werden tatsächliche "market insights" erhoben, die als Entscheidungsgrundlage für verantwortungsvolle, strategische Geschäftsentwicklungen der Kunden dienen.

Sind Sie an weiteren Informationen interessiert?

Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

Dierk Plümer, Telefonnummer +49 6201 9915 0,

Dierk.Plumer@SchlegelundPartner.de

© Schlegel und Partner 2018