

Zug, 9. April 2003

Neu: Das erste international tätige Netzwerk für die Vermittlung von Management- und Expertenteams!

Die seit 1997 auf Strategie- und Marketingberatung spezialisierte *netmarketing-Gruppe* migriert auf ein neues Geschäftsfeld: sie wird zum Vermittler von Management- und Expertenteams für Unternehmen mit temporärem Handlungsbedarf.

In den modernen schlanken Unternehmen finden dramatische Umbrüche statt. Sie verändern nicht nur die betrieblichen Arbeitsbedingungen, sondern auch das Alltagsleben zahlreicher Manager und Fachexperten. Der Wandel in Unternehmen hat viele Namen: Dezentralisierung und Downsizing, flache Hierarchien und Netzwerkorganisation, flexible Beschäftigungsformen und Selbstorganisation. Nach den Worten des amerikanischen Soziologen Richard entsteht eine „Kultur des neuen Kapitalismus“, die einen besonderen Sozialcharakter hervorbringt: den „flexiblen Menschen“. Ihm und den zahlreichen Unternehmen, die in den nächsten Jahren ihre Strukturen flexibilisieren werden, wird netmarketing eine wichtige Stütze sein.

Auch die besten Führungsmannschaften sind heute oft nicht mehr in der Lage, sämtliche Aufgaben entlang der Lebenskurve ihrer Unternehmen rasch und kompetent zu lösen. Für immer mehr Aufgaben braucht es die spezifische Mischung von Managern auf Zeit und Fachexperten. Beide werden heute schon vermittelt. Doch die Zukunft liegt in eingespielten Teams. Sie ermöglichen, Probleme rascher, effektiver und effizienter zu lösen, Synergien zu nutzen und Kosten einzusparen.

Wenn Unternehmen heute ihre Strukturen flexibilisieren, nutzen sie die überzeugenden Vorteile des Outsourcing und des lange vernachlässigten Insourcing von Managementfunktionen und fachspezifischen Aufgaben:

- Durch Outsourcing von Managementfunktionen oder fachspezifischen Aufgaben wird Know-how dann angefordert, wenn es benötigt wird. Bezahlt werden so nur die Leistungen, die wirklich genutzt werden. Darüber hinaus werden fixe Kosten in variable überführt. Bei rückläufigen Umsätzen lassen sich diese Kosten rascher abbauen.
- Durch Insourcing (z.B. durch temporäre Anstellung eines Managers auf Zeit, Fachspezialisten oder Projektleiters) lässt sich erfolgskritisches Know-how ins eigene Haus holen, ohne Abhängigkeiten zu riskieren. Dies kann im Vergleich zu einer fallweisen, projektbezogenen Beauftragung von Beratern einen ungleich höheren Nutzen abwerfen.

Auf der Anbieterseite wiederum sind heute selbst erfahrene Interim-Manager und Experten kaum mehr in der Lage, ihre gesamte Wertschöpfungskette – von der Entwicklung über die Leistungserstellung bis zum Vertrieb – auf sich allein gestellt abzudecken und suchen Kooperationen und Netzwerk-Mitgliedschaften. Damit können sie ihre Stärken besser nutzen oder individuelle Schwächen ausgleichen. Wenn Manager auf Zeit und Experten ihre Kompetenzen in ein Netzwerk mit gemeinsamer Kultur einbringen, ergeben sich für alle Beteiligten neue Perspektiven: innovativere Angebote und umfassendere Mandate, die ohne Netzwerk kaum akquiriert und realisiert werden könnten! netmarketing verfügt heute über einen Pool erfahrener Manager auf Zeit, Experten und Projektleiter aus verschiedensten Branchen und Fachbereichen.

Das Netzwerk von netmarketing verhilft Unternehmen mit temporärem Handlungsbedarf rasch und preisoptimiert zur erforderlichen Management- und Beratungskapazität. Umsetzungsstarke Manager auf Zeit arbeiten Hand in Hand mit Experten aller Fachbereiche nach dem Motto: so viel Management wie möglich, so viel Beratung wie nötig! So entstehen laufend neue Lösungen.

netmarketing ist bereits in der Lage, zahlreiche Lösungen (Management- und Expertenteams) für typische Geschäftsprobleme anzubieten, die kostenoptimiert abgerufen werden können:

- Informieren Sie sich im Schnittpunkt von Branche und Fachbereich über bestehende Lösungen:
<http://www.netmarketing.ch/htmlsite/strategie14.asp>

Da die Potenziale einer Partnerschaft wie Zugang zu Ressourcen, Know-how und Märkten, sowie Wissenstransfer, Leistungserweiterungen und Mandatsvermittlung in unterschiedlichem Ausmass nachgefragt werden, offeriert das Netzwerk drei Partnerschaften:

- Passiver Netzwerkpartner: Er befindet sich im Warteraum des Netzwerkes und wird berücksichtigt, wenn die aktiven Netzwerkpartner zeitlich nicht verfügbar sind. Solange keine Vermittlungen stattfinden, ist diese Mitgliedschaft kostenlos. Für Mandate, die er über netmarketing erhält, zahlt er ein Vermittlungshonorar.
- Aktiver Netzwerkpartner: Er wird regelmässig über Möglichkeiten und Aktivitäten informiert, bei Anfragen aktiv vermittelt und zahlt einen jährlichen Mitglieder-Beitrag. Bei der Vermittlung von Mandaten zahlt er ein Vermittlungshonorar. Als aktiver Netzwerkpartner profitiert er ausserdem von Preisnachlässen auf Seminaren und Unterstützungsleistungen.
- Individuelle Kooperation: Diese Mitgliedschaft baut auf der aktiven Netzwerkpartnerschaft auf und beinhaltet zusätzlich eine gemeinsame Angebotsentwicklung und Marktbearbeitung. Kooperationspartner erhalten die Kundenleads aus diesen gemeinsamen Marktbearbeitungsaktivitäten. Neben dem jährlichen Mitglieder-Beitrag für die aktive Netzwerkpartnerschaft beteiligen Sie sich an den Aufwendungen der gemeinsamen Angebotserstellung und Marktbearbeitung.

Gute Voraussetzungen für eine Mitgliedschaft haben über 35-jährige, selbstständige Interim-Manager, Experten, Unternehmensberater, Projektleiter, Coaches, Fachspezialisten sowie Existenzgründer mit eindeutigen Kernkompetenzen in Fachbereichen, spezifischem Branchen-Know-how und einer überdurchschnittlichen Sozialkompetenz. Die Partner von netmarketing verfügen über Erfolgsnachweise, denken vernetzt, sind sich gewohnt, in Kooperationen und Teams zu arbeiten. Sie sind bereit, die Früchte gemeinsamer Anstrengungen zu teilen. Sie sind initiativ und belastbar und verpflichten sich, die gemeinsame Netzwerkkultur zu leben.

Über netmarketing (siehe auch: über uns <http://www.netmarketing.ch/htmlsite/netmarketframe1.asp>)

netmarketing wurde 1997 in Zürich gegründet. Die Zentrale des Netzwerkes (netmarketing group ag) befindet sich in Zug, das Research- und Schulungszentrum in Spanien. Das Netzwerk verfügt über ein profundes Know-how auf den Feldern marktorientierte Unternehmensführung, strategisches Management, offensives Marketing, und Innovation und verhilft Unternehmen mit temporärem Handlungsbedarf rasch und kostenoptimiert zu hochqualifizierten Management- und Expertenteams. Es identifiziert laufend Problemsituationen und Marktchancen, bündelt die komplementären Fähigkeiten seiner spezialisierten und hochqualifizierten Mitglieder zu leistungsstarken Angeboten und vermarktet diese Lösungen.

Weitergehende Informationen entnehmen Sie unserer Website www.netmarketing.ch.

Oder Sie wenden sich an:

netmarketing group ag
Peter Meierhofer, lic. oec. HSG
Industriestrasse 7, 6301 Zug

group@netmarketing.ch
www.netmarketing.ch