

Den Wandel gestalten. Jetzt.

Interim Management

Passgenaue Unterstützung von jetzt auf gleich durch branchenerfahrene Spezialisten. Das ist wie ein Anschieber mit Navi, der schon weiß, dass hinter der Kurve ein Bahnübergang kommt ...

Vertrieb und Marketing

Neue Kunden finden, das Unternehmen sichtbar machen, den Content einer neuen Website entwickeln – das ist TeamSport. Fehlt der Insider, der versteht, was die Kunden eigentlich wollen oder wie die Branche tickt, zündet auch die beste Gestaltung kaum. Unser Wissen vermeidet solche Enttäuschungen.

Produktion

„Erst organisieren, dann digitalisieren und investieren“. Läuft das bei Ihnen so? Oder war für die Struktur wieder keine Zeit? Bezahlbare Software-Unterstützung gibt es nur für eingeschwungene Zustände. Wir bringen Sie dort hin.

Management

Entwicklungs-, Vertriebs- oder Fertigungsleiter. Technischer Geschäftsführer. Alleingeschäftsführer – das sind alles Stationen, die Sie in unseren Lebensläufen finden. Wir kennen die Realität im produzierenden Mittelstand. Nicht aus Büchern.

Warum robologs?

Mit über 75 Jahren Branchenerfahrung sind wir der gefragte „Sparringspartner“ für Geschäftsführer, Vorstände und Eigentümer im produzierenden Mittelstand.

Wir hören aktiv zu. Fragen nach. Stellen alternative Sichtweisen zur Diskussion.

Zufrieden sind wir erst, wenn sich Unternehmen entwickeln. Sich neue Technologien erarbeiten und neue Märkte erobern.

Auch ein langer Aufstieg zum Gipfel beginnt mit dem ersten Schritt.

Nicht miteinander geredet haben wir schon.



robologs Planungsgesellschaft mbH

Tröpplkeller 45
94227 Zwiesel

Tel.: +49 9922 1033
www.robologs.com
info@robologs.com



Wie gut ist die Umsetzung Ihrer Strategie für 2022 gelaufen?



Zeit für einen Neuanfang?



Unternehmensentwicklung mit Weitblick und Augenmaß



Business Development



Unternehmen und Märkte entwickeln

Wachsen um jeden Preis ist nicht unser Thema. Stattdessen entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen die Strategie, welche zum Unternehmen passt und unterstützen bei der Umsetzung.

In unseren Strategie-Workshops arbeiten wir Potenziale, Chancen aber auch Gefahren und Grenzen Ihres Geschäftsmodells sauber heraus. Das ist für uns die Basis, das Unternehmen und seine Kunden zu verstehen und sinnvolle Handlungsempfehlungen ableiten zu können.

Produkte

Am Anfang steht häufig eine ehrliche Analyse der Produkte und Dienstleistungen, des Kundenstamms, die Umsatzentwicklung und die Marge. Mit unserer Erfahrung erkennen wir daraus Potenziale und Gefahren.

Marketing

Der Vertrieb braucht sauber aufbereitete Informationen über die Positionierung und die Stärke der Marktbegleiter. Über Märkte und Zugangsbarrieren. Gegenargumente und durchdachte Einwandbehandlung. Gerade im Mittelstand werden hier die teuersten Fehler gemacht.

Vertrieb

Auch mit guten Produkten und sauberen Unterlagen ist das Verkaufen kein Selbstläufer. Wir unterstützen Sie nachhaltig und mit Herzblut.

Innovation



Geld verdienen mit neuen Lösungen

- Heute die Dinge entwickeln, die der Markt in zwei Jahren haben will.
- Diese Entwicklung finanzieren, ohne zu viele Risiken einzugehen.



Ideen schlummern überall!

Nutzen Sie das Kreativitäts-Potenzial der Mitarbeiter! Wir sagen Ihnen wie!



Innovation richtig angehen

Risiken muss man nicht alle selber tragen – aber verstehen und beherrschen.



Viele neue Produkte designen

Die meisten neuen Produkte haben das Zeug zur Cash-Cow – aber nur die wenigsten werden eine. Wir sagen Ihnen, wo es klemmt.

Coaching und Führungskultur

Gemeinsam entwickeln wir den optimalen Dreiklang aus Strategie, Technologie und Marge für Ihr Unternehmen. Und darauf das Klima, in dem neue Ideen gedeihen.

Strategie



Marge

Technologie

Innovationen finanzieren

Sie müssen nicht alles selbst finanzieren - auch uns nicht. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Fördermöglichkeiten sinnvoll nutzen, helfen bei Antrags-texten und Abrechnungen.

Sanierung



Krisen erkennen und meistern

Krisen zeichnen sich lange vorher ab. Nur, meist fehlt die Erfahrung, die Signale richtig zu deuten. Wenn dann die Gewitterfront nah und der rettende Hafen weit ist, braucht es einen wetterfesten Lotsen, welcher Verantwortung übernimmt und Zuversicht ausstrahlt. Der das Einmaleins der Krisenkommunikation mit gestressten Kunden, nervösen Banken und verunsicherten Mitarbeitern beherrscht.

2009-2011

Alle Unternehmen, die wir durch die letzte große Krise begleitet haben, existieren bis heute. Alle haben sie neue Märkte erobert und sind gewachsen. Zufall? Eher nicht. Erfahrung und Wissen. Ein eingespieltes Team. Bezahlbar.

Kauf und Verkauf

1996 haben wir den ersten Firmenkauf begleitet. Bei der Wertermittlung die Fragen gestellt, die unserem Auftraggeber richtig Geld gespart haben. Mit solidem technischen Wissen die Unternehmen auf ihrem Weg in die Zukunft begleitet.

Nachfolgeregelungen

Eine der schwierigsten und komplexesten Aufgabenstellungen im Leben eines Unternehmens. Was über clevere Steuergestaltung und komplexe Verträge gelegentlich vergessen wird: Die wahre Substanz sind eigene Technologie und die Kunden.