

New KEYLENS: Beratung radikal anders

## **„Transformation des Beratungsansatzes – Höchstleistung durch Richtung und Bewegung“**

*Wir sind keine klassische Unternehmensberatung. Das wollen wir nicht mehr sein! Aus einem einfachen Grund: Wir haben uns das Ziel gesetzt, tatsächlich etwas zu bewirken. Keine Beratung für die Schublade, keine PowerPoint-Schlachten, keine Feigenblatt-Konzepte, sondern Beratung mit echtem Nutzen.*

**Mit dem innovativen Ansatz „Richtung und Bewegung“ verändert die mittelständische Unternehmensberatung KEYLENS ihren Beratungsansatz radikal. Da sie nicht nur Strategien für und mit dem Kunden entwickelt, sondern sie auch bei deren Umsetzung begleitet, geht sie einen Schritt weiter als herkömmliche Unternehmensberatungen. Hierfür hat KEYLENS innovative Ansätze und Methoden entwickelt, die nicht nur die Führungsebene in die Verantwortung ziehen, sondern auf die Handlung aller Mitarbeiter setzen. Die Beratung zielt auf langfristige, teils mehrjährige Zusammenarbeit mit den Kunden und lässt sich zunehmend effektabhängig entlohnen. Dadurch wird das Ziel des Unternehmens auch zum Ziel für KEYLENS: messbare und nachhaltige Ergebnissteigerung!**

Klassische Unternehmensberatung hat sich über Jahrzehnte auf die Frage nach den richtigen Zielen, der richtigen Strategie sowie den richtigen Maßnahmen konzentriert. Vergessen wurde dabei oft, dass selbst die bestdurchdachte Strategie nichts bewirkt, wenn ihre erfolgreiche Umsetzung ausbleibt. Aus dieser Erkenntnis heraus hat sich KEYLENS auf den Weg gemacht, den eigenen Beratungsansatz zu transformieren und den Kundenbedürfnissen der heutigen Zeit anzupassen.

### Richtung

Der neue Beratungsansatz steht für Richtung und Bewegung. Ein zentraler Aspekt im Bereich der Richtung ist die aktive Einbindung der Führungskräfte in die Strategiefindung und -entscheidung. Denn KEYLENS' Überzeugung ist es, dass eine Strategie langfristig nur erfolgreich sein kann, wenn sie von den Menschen innerhalb der Organisation entwickelt wird - denn nur wenn sie das Konzept ihr eigen nennen können, wird die notwendige Akzeptanz für die spätere Umsetzung geschaffen.

### Bewegung

Schließlich folgt die allesentscheidende Phase: die entwickelte Strategie muss umgesetzt werden. Dafür etabliert die Unternehmensberatung ein System, in dem prinzipiell alle Mitarbeiter eines Unternehmens handeln und die für sie identifizierten Hebel nutzen – auf Basis individueller Potenziallandkarten. Diese Handlungen sind transparent und werden von der zuständigen Führungskraft gecoacht, das Ganze mit einer gamifizierten Nutzer-Oberfläche, einer App, auf der jeder Mitarbeiter täglich seine Erfolgsbeiträge inklusive der jeweiligen Maßeinheit (bspw. Euro, Stunden,...) eingibt.

### Honorierung

Um dem Versprechen - messbar mehr Erfolg zu generieren - gerecht zu werden, hat sich KEYLENS dafür entschieden, sich zum Großteil nach dem tatsächlich erzielten Effekt entlohnen zu lassen. Somit sitzen Berater und Kunde in einem Boot und arbeiten als Partner am gleichen Ziel. Das funktioniert über ein am angestrebten Effekt ausgerichtetes

Minimumhonorar sowie einen deutlich höheren erfolgsabhängigen Teil, mit dem KEYLENS prozentual am gemessenen, zurechenbaren Mehrergebnis partizipiert.

#### KEYLENS + Stratact = (New) KEYLENS

(New) KEYLENS bedeutet nicht nur die radikale Transformation des Beratungsansatzes, es steht zudem für die Fusion der zwei Unternehmensberatungen KEYLENS und Stratact, die es sich zum gemeinsamen Ziel gemacht haben, eine neue Qualität in der Unterstützung von Unternehmen zu bieten.

Die Firma KEYLENS wurde im Jahr 2000 durch erfahrene Strategieberater und Praktiker aus renommierten Industrie- und Beratungsunternehmen in Deutschland gegründet. Ziel des Geschäftsansatzes von KEYLENS war und ist es - mit einem Beratungsfokus auf Marketing-, Vertriebs- und Kundenmanagement - internationale Konzerne bis hin zu mittelständischen Unternehmen bei der Entwicklung ihrer Geschäftsmodelle zu unterstützen. Zentrale Beratungsziele sind dabei überlegenes Wachstum und Profitabilität durch langfristige Wettbewerbsvorteile.

Stratact entwickelte sich im Jahr 2011 in Österreich in Form einer Expertenbewegung mit der gleichen Auffassung von sinnvoller, neuer Unternehmensberatung. Experten, die sich auf den Weg machten, den neuen Anforderungen von Beratung gerecht zu werden. Ihr Ziel: Die „Implementierungslücke“ zu schließen und Bewegung in großen Organisationen zu erzeugen.

(New) KEYLENS ist jetzt mit Büros in München und Wien vertreten und beschäftigt rund 15 Berater. Weitere Informationen zu KEYLENS unter [www.keylens.com](http://www.keylens.com).

#### **Unternehmenskontakt**

KEYLENS Management Consultants  
Daniela Maczassek  
Marketing Manager & Associate Consultant  
Ludwigstraße 8  
80539 München  
Tel +49 (0)89 2131930  
Fax +49 (0)89 21319311  
[daniela.maczassek@keylens.com](mailto:daniela.maczassek@keylens.com)