

SOLYP und orange green & water revolutionieren die strategische Marketingplanung

Strategisches Marketing muss in enger Verbindung mit der strategischen Planung gesehen werden, um zum einen ohne Datenverlust und zum anderen mit der gleichen Zielsetzung agieren zu können. Durch die Methode von orange green & water und die systemseitige Umsetzung mit SOLYP3 kann das strategische Marketing systematisch aufgebaut und in den strategischen Planungsprozess integriert werden.

Nürnberg / Neuss – September 2012 – Stärken bündeln und daraus neue Werte schaffen – das zeichnet erfolgreiche Partnerschaften aus. Diesen Nutzen versprechen sich auch die SOLYP Informatik GmbH, Experte für strategische Planung, und orange green & water, spezialisiert auf die Einführung strategischer Marketingplanungsprozesse, durch die seit kurzem besiegelte Zusammenarbeit.

Ausgangspunkt der Zusammenarbeit ist die große Bedeutung, die die strategische Marketingplanung im strategischen Planungsprozess einnimmt. Die enge Verzahnung mit dem Strategieprozess und die gemeinsame Datenbasis, auf die die beiden Prozesse größtenteils aufbauen, setzen eine methodische Integration voraus, um möglichst effizient miteinander verknüpft zu werden. Sehr wichtig sind hier für die strategische Planung die weichen Daten, die über das Marketing erhoben werden.

Strategische Marketingplanung mit SOLYP3

Schon vor sechs Jahren wurde die strategische Planungssoftware SOLYP3 eingesetzt, um die strategische Marketingplanung der Deutschen Bahn AG zu zentralisieren und in den Strategieprozess der Konzernentwicklung zu integrieren. Ausgangspunkt war die gemeinsame Nutzung strategischer Daten: Das strategische Marketing braucht strategische Daten wie Marktabgrenzungen und -entwicklungen, um eine konkrete Marktbearbeitung planen zu können, während die Strategie marketingbezogene Informationen – weiche Daten – benötigt, wie zum Beispiel Kundenbedürfnisse.

Inzwischen ist der Einsatz von SOLYP3 auch in anderen Unternehmen in diesem Bereich etabliert: Bis hin zum strategischen Brandmanagement wird die strategische Planungssoftware verwendet. Die Positionierung und Wahrnehmung am Markt ist elementar, um die strategisch gesetzten Ziele zu realisieren und dient der strategischen Planung somit als Orientierungshilfe bei der Entwicklung von Maßnahmen zur Zielerreichung.

Um das ganze Thema strategisches Marketing bestmöglich abdecken zu können, hat sich die SOLYP Informatik GmbH entschieden, einen Spezialisten mit an Bord zu holen.

orange green & water methodisiert das strategische Marketing

Die Entwicklung des Marketings in den letzten hundert Jahren hat sich drastisch geändert. Von einem reinen produktions- und distributionsorientierten Marketing über die ersten aggressiven Werbekampagnen und Einführung von Markenkreationen kam man zu der kundenzentrierten Sicht der Unternehmenskommunikation. Diese Evolution des Marketings wurde von orange green & water genauestens analysiert, um ein auf die Bedürfnisse des heutigen Marktes angepasstes Konzept zu entwickeln. Daraus entstanden ist ein 6-Stufen-Prozess, in dem der Strategie an die Hand genommen und durch den strategischen Marketingplanungsprozess geführt wird.

Durch die Partnerschaft mit SOLYP kann diese Methode nun systemseitig abgebildet werden und ermöglicht eine zentral gesteuerte, effiziente Durchführung der strategischen Marketingplanung. Führt das Unternehmen zusätzlich seine strategische Planung mit der strategischen Planungssoftware SOLYP3 durch, so profitiert er von den Schnittstellen zu den strategischen Daten und die strategischen Ziele können durch adäquate Marketingmaßnahmen erreicht werden.

orange green & water

orange green & water ist eine Unternehmensberatung, die sich auf die Fazilitation der Erkenntnisgewinnung spezialisiert hat. Ihr Ziel ist es, Kunden in der Gewinnung von Inspiration und neuen Erkenntnissen zu unterstützen. Zu ihren Serviceleistungen gehören Workshops, Programme sowie Zugang zu Expertenwissen. orange green & water ist aus dem Business Management eines multinationalen Konzerns hervorgegangen, mit dem es nach wie vor fest verwurzelt ist. Neben dieser praktischen Management Erfahrung zeichnet es sich zudem durch den unvoreingenommenen Blick der akademischen Forschung aus. Dadurch ist es in der Lage, beide Perspektiven einzunehmen: Den Blick auf die tagtäglichen Herausforderungen des Business Managements ebenso wie den Weitblick über den Horizont eines einzelnen Unternehmens hinaus.

www.ogw-online.com

DATUM: September 2012

Seite: 3/3

SOLYP Informatik GmbH

Die SOLYP Informatik GmbH ist Experte für strategische Planung und entwickelt strategische Planungssoftware zur strategischen Unternehmensplanung unter Verwendung weicher Daten. Die von SOLYP entwickelte Strategiesoftware SOLYP3 ermöglicht Unternehmen eine bezüglich Methodik, Darstellungsform und Vorgehen standardisierte Strategieplanung – und dies über alle Geschäftseinheiten und Länder hinweg. Marktweit einzigartig lassen sich erstmalig sogenannte weiche Daten wie Marktanalysen, Trends oder Wettbewerbsszenarien in den strategischen Führungsprozess einbeziehen und mit den „harten“ Finanzkennzahlen verknüpfen. Anwender von SOLYP3 profitieren von einer erheblich höheren Planungssicherheit und leichterem Überführung in bilanzfeste Daten.

Zu den Kunden von SOLYP gehören vorwiegend Unternehmen mit weit verzweigten Unternehmensbereichen sowie nationaler und internationaler Ausrichtung, unter anderem: ALTANA AG, BASF AG, EWE TEL, TDK-EPC, Otto Bock, Zentis, Siemens AG.

www.solyp.com

PRESSEKONTAKT**SOLYP Informatik GmbH**

Alexa Kendel-Holzapfel
Bartholomäusstraße 26 D
90489 Nürnberg
T: +49 (911) 93334 – 5
F: +49 (911) 93334 – 88
eMail: press@solyp.com