

# Erfolgspotenzial aktivieren

Wir Unternehmer sehen Chancen als Potenziale, die es zu aktivieren gilt und nicht als Geschenke, die Erfolg fix und fertig mitliefern. Erkennen auch Sie die Chance und das Potenzial im Bereich Nachhaltigkeit, welche Sie befähigen, mit Ihrem Unternehmen neue Märkte zu erschliessen und sich auf dem Markt erfolgreich zu behaupten. Und nebenbei weichen Sie dem Wettbewerber dabei elegant aus.

Eine weitere Voraussetzung für den Erfolg ist Unterscheidbarkeit. Die Zeit ist reif, anders zu denken und zu handeln. Das erkennen immer mehr Unternehmen. Mehr Umsatz mit Nachhaltigkeit zu generieren, ist ein Erfolgsrezept von heute. Die ProzessPiraten liefern dafür neue Impulse und bauen Chancen auf. Sie schaffen Leuchttürme für Ihr Unternehmen und arbeiten ein überzeugendes und unterscheidbares Marketing- und Nachhaltigkeitskonzept aus.

## Zukunftsträchtig und glaubwürdig

Nachhaltigkeit heisst dabei nicht nur, in den Märkten der Zukunft präsent zu sein. Es bedeutet primär, Ressourcen bereitzustellen, Wissen zu generieren und Prozesse abzustimmen. Die ProzessPiraten unterstützen Sie dabei, mit Nachhaltigkeit wettbe-

**Der Nachhaltigkeitsnetzplan** ist ein einfaches Instrument, die gesamte Nachhaltigkeit im Unternehmen darzustellen.



## Schritte des Nachhaltigkeitsprozesses

1.	Bestandesaufnahme
2.	werten und bewerten
3.	Ziele klar definieren
4.	Wissen aufbauen
5.	Strategieoptionen ableiten
6.	Instrumente festlegen
7.	Instrumente und Inhalte verbinden
8.	Implementierung ins Marketing
9.	Erfolg kontrollieren

werbsfähig zu bleiben und kundenorientiert zu agieren. Der positive Nebeneffekt sind ein effizienterer Materialeinsatz und Schonung natürlicher Ressourcen, welche sich schnell in Kosteneinsparungen niederschlagen. Es gilt also, das Unternehmen in einem zukunftssträchtigen Thema glaubwürdig und positiv zu positionieren.

Die Implementierung von Nachhaltigkeit ist langfristig und dauerhaft zu sehen. Geben Sie also nicht auf, wenn nach den ersten Anfängerfolgen eine Zeit lang keine Ergebnisse zu sehen sind. Wenn Ihre eigene Nachhaltigkeitsstrategie richtig ist, werden potenzielle Kunden auf Sie aufmerksam werden.

### Nachhaltigkeitsnetzplan

Es geht dabei aber nicht darum, ein Produkt oder ein Unternehmen «grün» oder «nachhaltig» anzustreichen. Denn das erkennen die Konsumenten sofort und werden sich abwenden. Vielmehr werden das Unternehmen, die Beschaffung und die Produktion hinterfragt – Glaubwürdigkeit ist entscheidend. Das führt dazu, dass neue Wege, Lösungen oder Möglichkeiten erkannt und nützliche Gelegenheiten aufgespürt werden. Als Hilfsmittel der Darstellung von Vorhandenem und neuen Zielen ist das Darlegen aller ökologischen, sozialen und ökonomischen Gegebenheiten. Lassen Sie auch Baustellen zu, denn nicht alles kann von Anfang an erledigt werden. (siehe Abb. Nachhaltigkeitsnetzplan)

### Gesunder Menschenverstand

Erfolgreiche Unternehmen vermarkten das Thema Nachhaltigkeit mit einer Selbstverständlichkeit, denn es ist in der Unternehmensstrategie verankert. Nachhaltigkeit beginnt zuvorderst in einer Prozesskette. Dafür gilt es, brachliegendes Potenzial zu identifizieren und zu nutzbaren Werten aufzubauen, und dies von der Strategie bis zum Verkauf.

Der Weg dahin bedeutet: analysieren, aufnehmen, synchronisieren und dauerhaft umsetzen. Nachhaltigkeit wird nicht anhand eines Marketinghandbuchs erlernt. Das entsprechende Netzwerk, das Wissen und der gesunde Menschenverstand machen es aus, das Thema ganzheitlich und prozessorientiert in Ihr Unternehmen einfließen zu lassen. Die ProzessPiraten ziehen das mit Ihnen durch.

### Gekonnt bewegen

Der Sprung zu einer aktiven Vermarktung, zu neuen Produkten oder zu einer angepassten und zukunftsorientierten Unternehmensstrategie ist oftmals kaum zu bewältigen für die bestehende «Mannschaft». Dies soll Sie aber nicht davon abhalten, das Thema Nachhaltigkeit anzugehen.

Mit den ProzessPiraten bewegen Sie sich gekonnt in der Vermarktung von Nachhaltigkeit.

**Die ProzessPiraten** sind Marketingprofis, die für kleine und mittlere Unternehmen als Marketingleiter die Prozesse und Inhalte, von der Marketingstrategie bis zum Verkauf synchronisieren, steuern, organisieren und durchführen. Dabei ist zu jeder Zeit Ihr Nutzen und Ihre Wertschöpfung im Zentrum unserer Leistungen. Wir übernehmen für Sie Aufgaben, welche Sie nicht mehr selber erledigen möchten.



**Nicole Di Vizio**

Geschäftsführerin

[nicole.divizio@prozesspiraten.com](mailto:nicole.divizio@prozesspiraten.com)

  
**ProzessPiraten**

**ProzessPiraten GmbH**

**Untere Gasse 17**

**7000 Chur**

**T. +41 81 252 92 00**

**[info@prozesspiraten.com](mailto:info@prozesspiraten.com)**

**[www.prozesspiraten.com](http://www.prozesspiraten.com)**