

„Für das **Können**
gibt es nur einen **Beweis:**
das **Tun.**“

Das Ziel, die Impulse, die Effekte, die Treffer –
das Zusammenspiel und die Anstösse ...

**... stehen für höchste Präzision, analytisches
und strategisches Denken – fundamentale
Werte, auf denen unsere St. Galler
Beratungs-Philosophie des „Management for
Results“ basiert.**

„Es kommt im Management **auf die Resultate** an.“

Sehr geehrte Damen und Herren

Management heisst Resultate erzielen. Resultate, die in einer Zeit der Globalisierung und der generellen Dynamisierung des Wettbewerbs auf allen Märkten nachhaltige Unternehmenserfolge sein müssen, um dauerhaft Marktpositionen verteidigen, ausbauen und neu ausrichten zu können.

VMP hat deshalb bereits 1990 auf der Grundlage des renommierten St. Galler Management-Modells von Prof. Dr. Hans Ulrich den VMP Beratungsansatz des „**Management for Results**“ entwickelt.

Unsere Rolle als Managementberater sehen wir primär darin, vorhandene Stärken in den Unternehmungen klar zu identifizieren und durch wirksame Instrumente nachhaltig zu verstärken. Nur so werden sich dauerhafte Markterfolge einstellen.

Im Rahmen des „**Management for Results**“ konzentrieren wir uns auf folgende drei Eckpfeiler des Management-Erfolges:

1. **Auf die Erarbeitung einer fundierten Unternehmensstrategie mit klaren Auswirkungen auf das Marketing**, mit kompromissloser Fokussierung der eigenen Leistungen auf den Markt und auf die wirksamste Lösung der Kundenprobleme.

2. **Auf die nachhaltige Entwicklung einer bestmöglichen Unternehmensstruktur**, einer Struktur, welche die Markt- und Kundenorientierung eines Unternehmens nachhaltig fördert und Unternehmertum im Unternehmen ermöglicht.

3. **Auf die dauerhafte und wirksame Entwicklung einer Unternehmenskultur**, die immer resultatorientiert eine dynamische Markt- und Wettbewerbspositionierung mit unternehmerischer Verantwortung vorantreibt.

„Es kommt im Management **auf die Resultate** an.“

„**Management for Results**“ – denn die Zeit ist der wahre Widersacher des Managements und gleichzeitig seine knappste Ressource, um effektiv und effizient wirksame Resultate zu erzielen.

Wir werden gemeinsam mit Ihnen immer die Zeit als entscheidenden Wettbewerbsvorsprung nutzen: für wirklich ganzheitliche Managementberatung, deren Resultate umsetzbar sind, nachhaltige Markterfolge sicherstellen und die Qualität bieten, die Sie zu Recht erwarten.

Die VMP St. Gallen und ihre Partner haben eine wirtschaftswissenschaftliche Ausbildung, mehrheitlich an der renommierten Universität St. Gallen abgeschlossen, und auch Erfolge als Manager und Vorstände grosser Unternehmungen vorzuweisen.

Dadurch profitieren Sie von einer einzigartigen Verbindung von aktuellem wirtschaftswissenschaftlichen Know how mit höchstmöglicher Praxiserfahrung.



Wir freuen uns über Ihre Interesse, unsere Beratungsgrundsätze des „**Management for Results**“, unsere Partner und unser Leistungsspektrum kennenzulernen.

Gerne überzeugen wir Sie persönlich.

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'W. Vilsmeier'.

Ihr Wolfgang A. Vilsmeier

„Es gibt **keine** Management-
Patentrezepte.“

Weder unternehmerischer Ehrgeiz und Wunschdenken, noch kurzlebige Managementtrends und -rezepte bringen den langfristigen Erfolg ...

... nur ganzheitliches Denken, scharfe Logik und präzise Strategien, gekoppelt mit dem Gespür für Menschen und Märkte, das Richtige zur richtigen Zeit – und in der Zeit.

„Zwischen zu früh und zu spät liegt immer nur ein Augenblick.“

Das Tempo entscheidet.
Globalisierung, Megafusionen
einerseits, Zerschlagung von
Firmenkonglomerationen anderer-
seits, Explosion der Komplexität,
Dynamisierung der Marktbear-
beitung und schärfster Wettbewerb
prägen das 21. Jahrhundert

Zeit wird immer die kostbarste
Ressource des Managements sein. je
unübersichtlicher die Marktsituation,
je härter der Wettbewerb, je
schwieriger die Organisation, desto
entscheidender wird es sein, die Zeit
bestmöglich zu nutzen.

Agieren statt reagieren muss die
Devise erfolgreichen Managements
sein. Wurden vor einiger Zeit noch
Strategien für einen 5-Jahreszeit-
raum aufgestellt, müssten heute oft
tragfähige strategische Stossrich-
tungen in 3 – 6 Monaten präzise
erarbeitet und für 2 – 3 Jahre
etabliert werden.