

MIT NACHHALTIGKEIT ZU MEHR UMSATZ

**Optimieren Sie Ihren Unternehmenserfolg
durch nachhaltige Differenzierung**

Die Herausforderung



Ihr Unternehmen fällt aufgrund seiner Größe nicht unter Verordnungen wie CSRD oder CSDDD?



Ihre Kunden fragen noch nicht nach Nachhaltigkeit oder starten gerade?



Nutzen Sie bestehende Nachhaltigkeits-Aktivitäten bereits in Vertrieb und Marketing?

In der KPMG-Studie „**Sustainability Value Creation**“ berichten bereits 54 % der befragten Unternehmen von Umsatzwachstum durch Nachhaltigkeit – Tendenz steigend. Zudem nennen 55 % Effizienzgewinne und Kostenvorteile.

Richten auch Sie Vertrieb und Marketing konsequent auf Nachhaltigkeit aus. Nutzen Sie diesen strategischen Wettbewerbsvorteil, sichern Sie bestehende Kundenbeziehungen, erschließen Sie neue Märkte und heben Sie das volle Potenzial nachhaltigen Handelns.

Die Lösung

Die gemeinsame Erarbeitung einer zukunftsfähigen Nachhaltigkeits-Strategie mit dem Ziel, Mitarbeiter und Kunden zu begeistern, den Umsatz zu steigern und das Ergebnis zu optimieren. So optimieren Sie Ihren sozialen und ökologischen Fußabdruck und realisieren Ihre ökonomischen Chancen – individuell zugeschnitten auf Ihr Unternehmen.

Aufnahme potenzieller Kundenanforderungen und Ihrer bestehenden Nachhaltigkeitsaktivitäten

Entwicklung einer unternehmensspezifischen Strategie zur Wettbewerbsdifferenzierung

Erschließung von Umsatzpotential bei Bestandskunden und neuen Kundengruppen

ERFOLG DURCH ERFAHRUNG

CONLAB Management Consultants
Königsallee 61 | D - 40215 Düsseldorf |
www.conlab.de



Der CONLAB-Ansatz: Planung & Umsetzung



Analyse der Situation in Ihrem Unternehmen und Ihrem Wettbewerbsumfeld.



Einbindung wesentlicher Anspruchsgruppen (z.B. Kunden, Mitarbeiter, Experten).



Entwicklung einer maßgeschneiderten Nachhaltigkeitsstrategie.



Ableitung konkreter Maßnahmen und Verantwortlichkeiten zur Umsetzung.



(wenn gewünscht) Begleitung der Umsetzung sowie Potenzialerzielung.

Ihr Nutzen

- Klarheit über die Chancen der Nachhaltigkeit
- Entscheidungsgrundlage für eine fundierte Nachhaltigkeitsstrategie
- Zusätzliche Bindungsmöglichkeit von Mitarbeitern und Kunden
- Umsatz- und Ergebnispotenzial
- Externer Blick eröffnet neue Perspektiven, zeigt konkrete Chancen „out of the box“

Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten, Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor zu nutzen.

 **Kontaktieren Sie uns!**
info@conlab.de