

Neue Wege leichter gehen Innovativ und nachhaltig wachsen

Kreativität & Innovation
Marketing & Kommunikation
Whole Brain® Thinking

Unternehmensprofil - April 2015

ANDREAS BIENERT
Creative Consultants

Angerstraße 8
82515 Wolfratshausen bei München
T 08171 38 500 77
M 0171 97 32 003
www.creative-consultant.eu
andreas.bienert@creative-consultant.eu



Creative Consultants
Innovation - Marketing - Kommunikation

 **HBDI®-Zertifiziert**
Herrmann Brain Dominance Instrument

- Neue Wege leichter gehen
- Erreichbare Ziele
- Innovations-Philosophie und Leistungen (Programme)
- Team - Erfolgsbeispiele - Referenzen - Partnernetzwerke
- Sieben Herausforderungen und Lösungen für innovatives Wachstum

Welche sind Ihre?



Creative Consultants

Innovation - Marketing - Kommunikation

Innovation - Marketing - Kommunikation

© 2015 ANDREAS BIENERT, Wolfratshausen



Creative Consultants

Neue Wege leichter gehen

Innovatives Wachstum ist ein ehrgeiziges Unternehmensziel, für das es sich lohnt, häufiger neue Wege zu gehen.

AB Creative Consultants sind darauf spezialisiert:

- **Innovationen und Innovationskraft** kreativ und systemisch zu entwickeln und zu fördern
- **Unternehmen und Marken** kundenzentriert und strategisch zu profilieren
- **Teams und Führungskräfte** denkstilgerecht und systemisch zu trainieren und zu coachen



Andreas Bienert

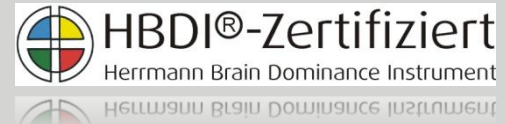
So helfen wir Ihrer Organisation, die potenziell besten Wege leichter und nachhaltig zu gehen.

Für Unternehmer/-innen, die etwas bewegen

Wir unterstützen Manager sowie Mitarbeiter, bewegende Ideen und Maßnahmen professionell, schnell und „mit Leidenschaft“ in die Tat umzusetzen. Und begleiten Sie und Ihre Teams aktiv bei der erfolgreichen Implementierung und Kommunikation.



In neue Erfolgsdimensionen vorstoßen



Wir arbeiten mit Ihnen gemeinsam in so genannten **Whole Brain® Teams**. Sie werden dabei nicht nur mehr Begeisterung und Kompetenzen für neue Herausforderungen gewinnen, sondern ganzheitlich und kreativ wachsen in den Dimensionen:

- Markenprofilierung
- Kundenzufriedenheit
- Absatz - Umsatz - Ertrag
- Effektivität & Produktivität
- Soziale & kollektive Intelligenz
- Mitarbeiterzufriedenheit & Loyalität
- Profilierung des ganzen Unternehmens



INNOVATIVES + NACHHALTIGES WACHSTUM



Innovations-Philosophie und Leistungen



**Teams
denkstilgerecht
inspirieren**

**Innovationen
ganzheitlich
entwickeln**

**Marken
Sales orientiert
profilieren**



Kreative Kommunikations- und Unternehmenskultur





KIM © Kreativitäts- und Innovationsmanagement

Das KREATIV - PLUS

Kreativitäts- und Innovationsmanagement

Systemisch. Aufgabenspezifisch. Agil.

Creative Consulting

Fokus: Stärkung Innovationskraft, Aktivierung Kreativ-Potenziale, kreative Unternehmenskultur (Change) und Innovationsmanagement



Innovationskraft

iCOMP®RADAR:
systemische
Assessments
& Workshops

Kreativität

Potenzialorientierte
Audits & Workshops

Teams

HBDI®-Denkstil-,
Aufgaben- und
Prozess-Analysen
& Workshops

Kreativ-Werkstätten

Zum Projektstart:

- Vision & Strategie
- Innovationen & Change
- Kick-Off & Suchfelder
- Innovationskultur

Kreativ-Werkstätten

Interdisziplinäre
Workshops mit Einsatz
von Kreativ-Techniken,
-Tools und -Methoden
inkl. Whole Brain®
Walk-Around.

Individuelle Formate
nach Team & Aufgabe

Strategien & Konzepte

Für die Bereiche:

- Innovation
- Marketing
- Vertrieb
- Kommunikation

Workshops & Moderation

Für Teams und
Entscheider:
Mit Bewertungs-
Tools wie Balanced
Score Card, Whole
Brain®-Checks,
Expertenrunden etc.

Workshops & Coaching

Zur Vorbereitung
von Entscheider-
Präsentationen

Moderation

Von Abstimmungs-
Meetings

Vor- und Auf- bereitungen

- Präsentationen
- Entscheidungsvorlagen
- Sonstiges

Projektleitung & Umsetzung

Inkl. Reviews und
Strategie- / Konzept-
Optimierungen

Coaching

Von Managern und
Teams bei innovativen
Veränderungen

Trainings

- Kreativ-Techniken, -
Methoden, -Prozesse
- Kreative Team-Arbeit,
-Führung, -Moderation



MUK © Marketing und Kommunikation

Das STRATEGIE - PLUS

Sales orientiertes Marketing & Kommunikation

Kundenzentriert. Kreativ. Aus einem Guss.

Creative Consulting

Fokus: Integriertes, kreatives Marketing, Neuro-Marketing und systematische Absatzförderung (Kampagnen)



Research-Consulting

- Shopper Insights
- Consumer Insights
- Trends
- Markt & Wettbewerb
- Potenziale
- SWOT
- Strategie-Portfolios

Strategien & Konzepte

- Positionierung (Marke / Unternehmen)
- Corporate Identity
- Marketing-Mix
- 360° Kommunikation
- Shopper & Trade Marketing
- POS-Marketing & Promotion
- Online & Social Media
- CRM & Dialog
- Category Management

Kreativ-Werkstätten

Interdisziplinäre Workshops mit Einsatz von Kreativ-Techniken, -Tools und -Methoden inkl. Whole Brain® Walk-Arounds.

Individuelle Formate zu:

- Vision & Strategien
- Konzepte & Redaktion
- Neue Geschäftsmodelle

Redaktion & Text

- PR
- Print
- Online
- Social Media

Kreativ-Guidelines

Für alle Kommunikations-Kanäle und -Medien

Agentur-Management

Auswahl und optimale Zusammenstellung von Agenturen, Consultants, sonstigen Dienstleistern.
Ein Service zur Entlastung.

Coaching & Training

Für Geschäftsleitung, Teams, Führungskräfte

- **Coaching** für Neuausrichtungen: z.B. der Positionierung, CI oder Marketing-Strategie
- **Kommunikations-Training** für CRM und Kunden-Service



Whole Brain[®] Thinking (WBT)

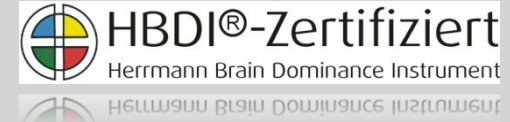
Das TEAM - PLUS





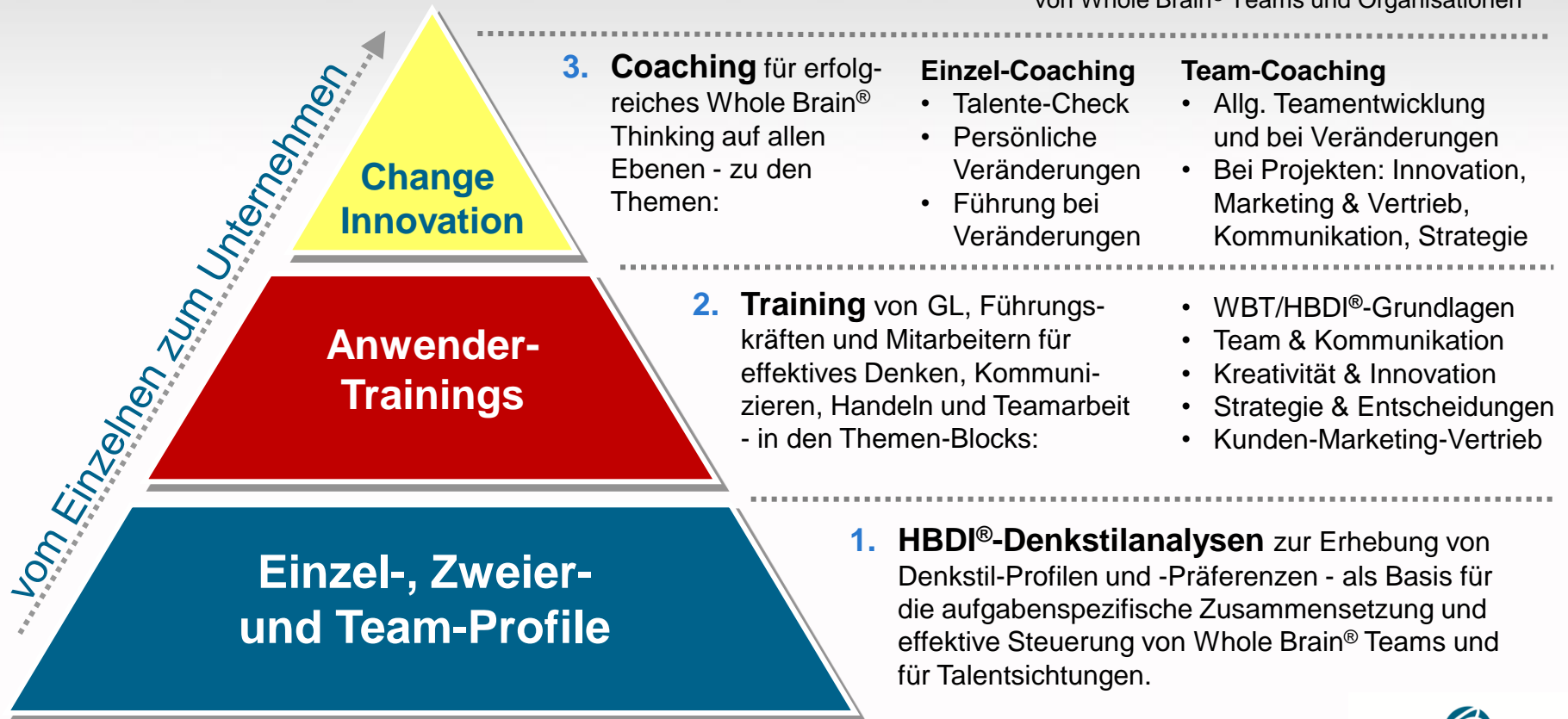
Von Whole Brain® Teams profitieren

Teams und Organisation nachhaltig entwickeln



Creative Consulting

Fokus: Systemische Entwicklung und Führung von Whole Brain® Teams und Organisationen



Team - Erfolgsbeispiele - Referenzen - Partner-Netzwerke



Creative Consultants

Innovation - Marketing - Kommunikation

Innovation - Marketing - Kommunikation





Creative Consultant,
Coach und Inhaber

Angerstraße 8
82515 Wolfratshausen
bei München

T 08171 - 38 500 77
F 08171 - 38 500 73
M 0171 - 97 32 003

andreas.bienert@
creative-consultant.eu

www.creative-consultant.eu

Andreas Bienert

Andreas Bienert, 1961 in Berlin geboren, studierte an der TU Berlin BWL mit Schwerpunkt Marketing. Er startete 1985 an der Forschungsstelle für den Handel in Berlin, um danach **auf Industrieseite eine Marketing- und Vertriebslaufbahn** einzuschlagen: als Marketing- und PR-Koordinator bei Schering in Düsseldorf, als Brand Manager Milka und Abteilungsleiter POS-Marketing bei Jacobs Suchard (später Kraft Foods) in Bremen sowie Leiter Handelsmarketing bei Sony Music in Frankfurt.

In München wechselte er 1991 in die **Kreativ- und Kommunikationsbranche**. Dort betreute er als selbständiger Marketing- und Managementberater für Werbe-, Dialogmarketing-, Promotion- und Kreativ-Agenturen führende Markenartikler, Dienstleistungs- und Handelskunden.

In der Geschäftsleitung von CPM International (Omnicom Group) in Bad Homburg baute er 1998 für Europas führende Marketing- und Sales-Agentur die Consulting & Creative Unit auf, die er sieben Jahre lang leitete.

Seit 2004 ist Andreas Bienert als selbständiger **Creative Consultant** spezialisiert auf Beratung, Coaching und Training für Kreativitäts- und Innovationsmanagement, Sales orientiertes Marketing und Kommunikation sowie Whole Brain® Thinking - für Direktkunden, Agenturen und in Berater- und Coaching-Netzwerken.

Er bringt **über 28 Jahre Strategie-, Kreativ-, Coaching und Management-Erfahrungen** in seine persönliche Arbeit für Kunden ein.

Ausbildungen:

Diplom-Kaufmann (TU Berlin 1986)
Zertifizierter Ideenmanager (DEAK 2009)
Zertifizierter HBDI®-Coach und Trainer für Whole Brain® Thinking (Herrmann International 2011)



Redaktion, Text und
Projektmanagement

Angerstraße 8
82515 Wolfratshausen
bei München

T 08171 - 38 500 71
F 08171 - 38 500 73
M 0172 – 88 47 528

birgit.werner@
creative-consultant.eu

www.creative-consultant.eu

Birgit Werner

Birgit Werner begann ihre berufliche Laufbahn - nach einer Ausbildung zur Kauffrau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft - 1990 bei der Direktmarketing-Agentur MHI in Starnberg und absolvierte parallel dazu ihr Studium zum Direktmarketing-Fachwirt an der BAW in München.

Von 1989 - 2002 betreute sie als **Kundenberaterin und Projektmanagerin auf Agenturseite viele namhafte Unternehmen**: Bei MHI in Starnberg u.a. die Kunden Jacobs Suchard und Microsoft im Direktmarketing. Für Heye & Partner in Unterhaching Reebok, Moët Chandon und Bogner in klassischer Werbung. Bei der Agentur Kreis in München Langnese Iglo, Jafra Cosmetics und Siemens in Vkf. Für Scherer Team in Starnberg die Deutsche Post und UBS im Dialogmarketing. Für CPM Germany in Bad Homburg A&P Kaiser's, Danone, Dove und Autan in Vkf und Promotion.

Für Text 100, München, und Fleishman-Hillard, Frankfurt, war sie als **Text- und Konzeptionerin** für **PR-Kunden** wie Globalink, Gardena, Land's End und Pfizer verantwortlich.

Seit 2001 findet sie auch als **Texterin, Autorin und Redakteurin für Online-Kunden, Magazine, Verlage und Agenturen** die richtigen Worte und den guten Ton: bei Artikeln, Porträts, Reportagen, Interviews, PR-Konzepten/-Mitteilungen, Produktbeschreibungen und Advertorials. Mit **Publikationen** in Magazinen und Zeitschriften wie DelikatEssen, Journal Frankfurt-Sonderheften, Haben & Sein, Starnberger Seemagazin und MainFeeling sowie in **Online-Auftritten** von Kalifornischen Walnüssen und Gardena.

Seit 2005 ist sie für **Creative Consultants** als Texterin, Redakteurin und Projektmanagerin, tätig.

Erfolgsbeispiele



Entwicklung und Einführung von Milka Produkt- und Segment-Innovationen mit taylormade Marketing-/Promotionprogrammen
Ergebnis: Marktführer in vielen Süßwaren-Segmenten



Einführung von Neuprodukten, u.a. des ersten interaktiven Kids-Produktes, Relaunch der Erwachsenen-Range (POS)
Ergebnis: Ausbau Distribution und Marktführerschaft



Neupositionierung und Relaunch der Autan-Range in Apotheken und LEH sowie Markenführung am POS u. POI (Event-Sampling)
Ergebnis: Schnelle Erschließung der Marktpotenziale mit überproportionalem Marktanteilswachstum als Marktführer



Integrierte Einführungskampagnen am POS und Promotion, u.a. für Pokemon und Spiele-Konsolen
Ergebnis: Schnelle Distribution, hohe Markenbekanntheit



Antizyklische Markenführung am POS und POI als Premium-Marke, u.a. mit interdisziplinären Entwicklungs-Workshops
Ergebnis: Regionaler Marktführer und Premium-Profilierung für nationale Vermarktung



Kommunikations-Trainings Club-Service zur Chat-Einführung und E-Mail Optimierung (für Manager und Coffee-Specialists)
Ergebnis: Starke Erhöhung der Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit



Kooperatives Category Management-Konzept für Körperpflege/-Reinigung auf Basis Shopper- u. POS-Research
Ergebnis: Erhöhung Sortimentsdistribution, Absatz und Kundenzufriedenheit (bessere Orientierung)



Prozess- und Qualitätsoptimierung des kooperativen Category Managements mit Industriepartnern im SBW-Kanal
Ergebnis: Effizienz- / Absatzsteigerungen in div. Sortimenten



Implementierung Kreativitätsmanagement sowie CI-Neuentwicklung für die weltweite Agenturgruppe und Rebranding Deutschland
Ergebnis: Erhöhung Kreativität, Kundenbindung, internat. Geschäft



Positionierung, Markenentwicklung und Markenführung am POS für die Zweitmarke (HI) im Mass Market weltweit
Ergebnis: Umsatzverdreifachung, Marktführer Marktsegment



Zukunftsstrategie Multi-Channel-Versandhandel, Neupositionierung Unternehmen / Eigenmarken B2B und B2C inkl. CI
Ergebnis: Rückkehr Umsatzwachstum, Motivationsschub, Erhöhung Mitarbeiterzufriedenheit



Integrierte Einführungskampagne (Szene, Handel) für das erste Foto-Handy (als 2. im Markt) und für den MMS-Dienst
Ergebnis: Klare Marktführerschaft nach ca. 6 Monaten



Integrierte Einführungs- und Handelsmarketing-Kampagne zur Sales-Generierung (nach schwachem Start)
Ergebnis: Etablierung der Marke, der neuen Händler und des innovativen Kleinwagen-Segments



BOSCH

Entwicklung POS-Baukasten-System und Competence-Center mit Ganzjahres-Aktionen für das DIY-Sortiment
Ergebnis: Bessere Selbstbedienbarkeit in Baumärkten, Image-Profilierung, Absatzerhöhung



Innovative Jugend- und Szenemarketing-Kampagne inkl. MegaCard-Entwicklung und Szene-/Medien-Koops/-Events
Ergebnis: Massive Neukundengewinne, Image-Verjüngung



Teambuilding-Event und Kick Off mit Kreativ-Workshops zur Neuausrichtung im Rahmen der Marketing- und Vertriebs-Reorganisation
Ergebnis: Erhöhung Change-Motivation und Mitarbeiterzufriedenheit



Interaktive Entwicklung und Implementierung von IT- und DB-Support-Tools für Marketing-Services
Ergebnis: Effizienz- und Qualitätserhöhung

Branchen & Kundenerfahrungen

Fast Moving Consumer Goods (FMCG)

Industrie

Handel

Nahrungs- und Genussmittel

Bacardi

Frosta

Milchwerke
Schwaben

Bahlsen

Granovita

Müller Milch

Bernbacher

Jung
Zeelandia

Nestle

Danone

Kellogg

Pfanni

Develey

Kraft Foods

Procter &
Gamble

Dr. Oetker

Langnese
Iglo

Tchibo

Eckes

McDonald's

Wernes-
grüner

Gesundheit OTC

Bayer

Engelhard

Hermes

SC Johnson

Kosmetik Körper- pflege

Coty

Gillette

Henkel

Jafra

Sara Lee

Unilever

Wella

LEH / DM DIY Online

dm

Edeka

Globus

Hornbach

memo

Rewe

Tengelmann

Branchen & Kundenerfahrungen

Gebrauchs- und Investitionsgüter

Haushalt DIY	Telekom IT	Spiele Unter- haltung	Sport Mode	Automobil	Bau
Bosch	E-Plus	Electronic Arts	Body Glove	Audi	Eternit
Gardena	Hewlett Packard	Nintendo	Götzburg	Blaupunkt (Hifi)	Lindner
Hailo	Intel	Sony Music	Levi's	BMW	Schüco
Reckitt Benckiser	Logitech	Vedes	Nike	Chevrolet	
Rowenta	Nokia		Reno	Michelin	
Siemens	O2		Tiroler Loden	Porsche	
Zwilling				Smart	

Branchen & Kundenerfahrungen

Sonstige Produkte und Dienstleistungen

Finanzen Versicherungen	Chemie Pharma	Reise Pflege Energie	Medien	
Axa	K+S Nitrogen	Althoff	Axel Springer	Main Feeling
Bank Austria	Schering	Curanum	Club Bertelsmann	Starnberger Seemagazin
BFG Bank	Syngenta	EnBW	Delikat Essen	Top Magazin
Sparkasse		Lufthansa	Haben & Sein	
Tellit Direct		Pro Carton	Handels- Blatt (dm)	
			Journal Frankfurt	
			Lycos	

Branchen & Kundenerfahrungen

Agenturen

Klassische Werbung Kreativ & Design (Full Service)

Ogilvy

Heye

Meta Design

It's Live
Advertising

Hoffmann -
Schalt

Contop

Schließke

ahoi

STIJLROYAL

Kreis

Wächter &
Wächter

Dialog Online PR

Scherer
Team

MHI

Fleishman
Hillard

Schaller &
Partner

Text 100

Promotion Event Sales

Combera

Competition
Partner

CPM (PPD)

Metzler :
Vater

Partnerpool

UGW

Consulting & Research

Consulting

Accenture

Brain

Colorado

Gruppe
Nymphenburg

Herrmann
International

Querdenker

Reger

Research

GIM

plan +
impuls

tns

Je nach Aufgabenstellung, Projektphase und Bedarf unserer Kunden können ausgewählte Partner mit einbezogen, empfohlen oder auch Ausschreibungen hierfür durchgeführt werden. Um ein Optimum an integrierten Lösungen bei gleichzeitig hoher Kosteneffizienz sicher zu stellen.

MUK©



Unsere MUK © Partner

Renommierete, meist Inhaber geführte Unternehmen und freie Spezialisten

Unternehmensberatungen & Freie Consultants

- Marktsegmentierung
- Touchpoint-Analyse
- Multi-Channel-Management
- CRM
- Pricing
- Vertriebseffizienz

Marktforschungsinstitute

- Shopper Research
- Consumer Research
- Trend Research

Spezialdienstleister

- Category Management
- Couponing
- Geomarketing

Kommunikations-, Sales- und Kreativ-Agenturen

- Klassische Werbung
- Online & Social Media
- Dialog & CRM
- Promotion & Event
- Sales & Merchandising
- PR

Freie Experten & Kreative

- Open Innovation
- Corporate Design
- Online & Social Media
- PR & Journalismus
- Redaktion & Text



Unsere WBT - Partner

Herrmann International Deutschland

- Das Kompetenzzentrum für Whole Brain® Thinking-Anwendungen und Erstellung von HBDI® Analysen im deutschsprachigen Raum und in Zentraleuropa

HBDI® zertifizierte Trainer und Coaches

- Ca. 800 Zertifizierte in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Zertifizierten-Netzwerk weltweit



Unsere KIM © Partner

Freie Kreative & Experten

- Strategen & Konzeptioner
- Unternehmer
- Kreative Denker
- Designer
- Künstler
- Wissenschaftler
- Journalisten
- Sportler & Abenteurer
- Kinder & Jugendliche
- Erfinder

Sieben Herausforderungen und Lösungen

Auf dem Weg zu innovativem Wachstum



KIM © Kreativitäts- und Innovationsmanagement

MUK © Marketing und Kommunikation

WBT - Whole Brain® Thinking

Welche Herausforderungen sollen wir gemeinsam meistern?

1. Innovationen, die im Markt und beim Kunden ankommen

Lösungsbausteine:

- Kreativitäts- und Innovationsmanagement
- Sales orientiertes Marketing
- Whole Brain® Thinking (HBDI®-Profile, Coaching)



2. Steigerung der Innovationskraft und Aktivierung der stillen Kreativ-Potenziale im Unternehmen

Lösungsbausteine:

- Innovationskraft- und Kreativitätsanalysen (iCOMP © RADAR)
- Kreativitäts- und Innovationsmanagement
- Kreativ-Werkstätten (Innovationskultur)
- Whole Brain®Thinking (HBDI®-Denkstilanalysen, Trainings)



3. Verbesserung von Teamwork und interner Kommunikation

(in und zwischen Abteilungen / Funktionsbereichen)

Lösungsbausteine:

- Whole Brain® Thinking (HBDI®-Denkstilanalysen, Trainings, Coaching)



Welche Herausforderungen sollen wir gemeinsam meistern?

4. Entwicklung integrierter Strategien & Konzepte

Für Marketing & Vertrieb, Innovationen, Kommunikation, sowie B2B- und Shopper-Marketing

Lösungsbausteine:

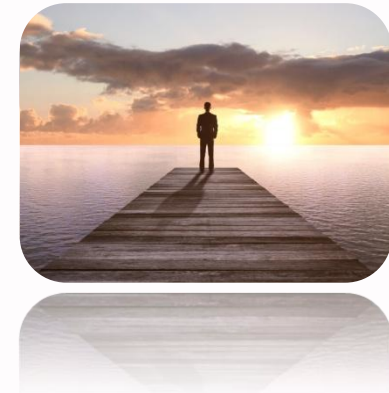
- Research-Consulting (Markt, Consumer, Shopper)
- Marken-Konzepte, Sales orientiertes Marketing, Kommunikation und integrierte Absatzförderung
- Whole Brain® Thinking (Coaching)



5. Strategische Neuausrichtung und Positionierung des Unternehmens / von Unternehmensbereichen

Lösungsbausteine:

- Kreativ-Werkstätten (Vision & Strategien, Neue Geschäftsmodelle)
- Research-Consulting (Markt, Consumer, Shopper)
- Strategien & Konzepte (Positionierung, CI, Marketing, Innovation)
- Whole Brain® Thinking (Coaching & Training)
- Coaching (Marketing, Kommunikation, Vertrieb)



Welche Herausforderungen sollen wir gemeinsam meistern?

6. Neueinführung und Positionierung von Marken, Produkten und Services

Lösungsbausteine:

- Marketing-Research (Markt, Consumer, Shopper)
- Sales orientiertes Marketing, Kommunikation und integrierte Absatzförderung
- Strategien & Konzepte (Positionierung, Marketing-Mix)
- Kreativ-Werkstätten (Konzepte & Redaktion)
- Redaktion & Text (inkl. Kreativ-Guidelines)



7. Neue Konzepte und Trainings für typ- und hirngerechte Kunden-Kommunikation

(in Vertrieb, Marketing und Kunden-Service)

Lösungsbausteine:

- Whole Brain® Thinking (Training & Coaching)
- Kommunikations-Training (CRM, Kundenservice)
- Redaktion & Text (inkl. Textbausteine)



Neue Wege leichter gehen Innovativ und nachhaltig wachsen

Gerne diskutiere ich mit Ihnen persönlich Ihre speziellen Herausforderungen, geeignete Vorgehensweisen und inspirierende Lösungsbeispiele. Ein Anruf genügt.

Andreas Bienert

ANDREAS BIENERT
Creative Consultants

Angerstraße 8
82515 Wolfratshausen bei München
T 08171 38 500 77
M 0171 97 32 003
www.creative-consultant.eu
andreas.bienert@creative-consultant.eu



Creative Consultants
Innovation - Marketing - Kommunikation

 **HBDI®-Zertifiziert**
Herrmann Brain Dominance Instrument