



EINFÜHRUNG IN DIE GEHEIMNISSE DER QUANTENPHYSIK



28% mehr Leistung mit Systemeffektivität!

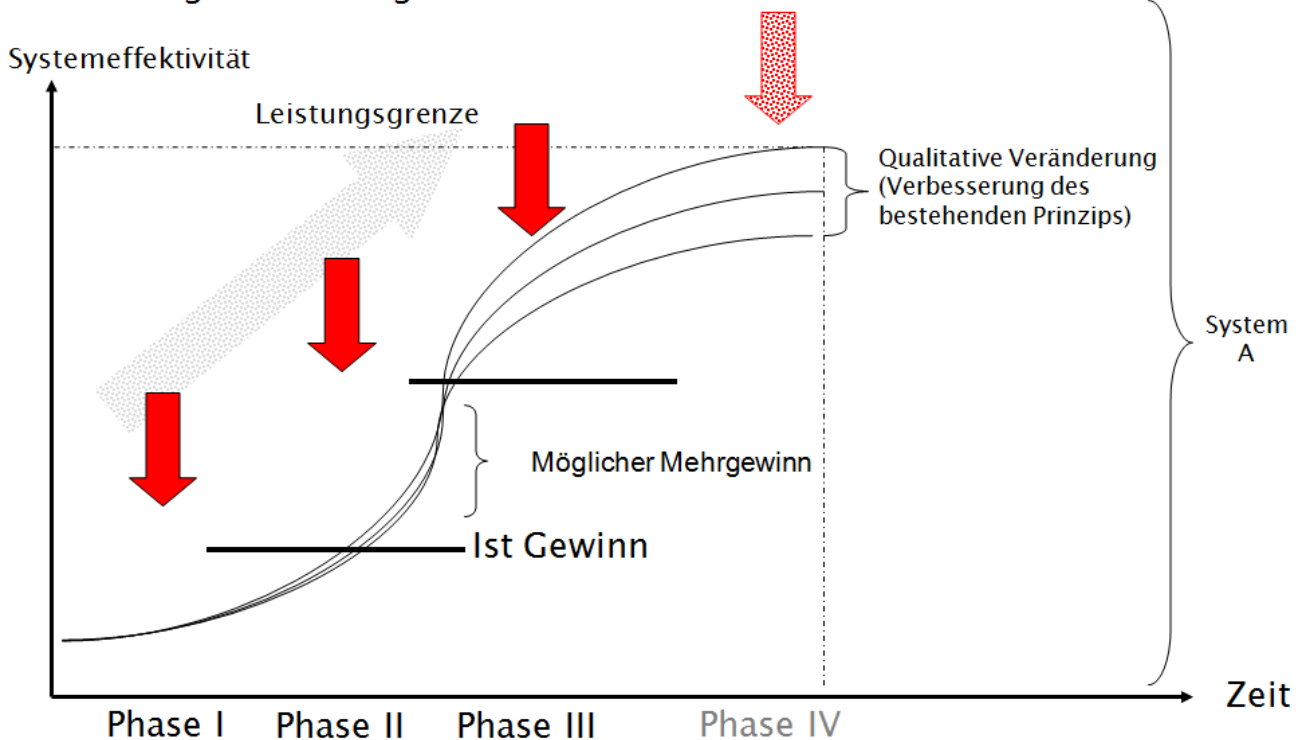
Solche Ergebnisse sind möglich – dank Quantenphysik ohne Mehraufwand. Wenn Sie Ihr Unternehmen unter dem Aspekt eines selbstregulierenden, selbstüberlebenden Systems entwickeln, können Sie innert kurzer Zeit deutliche Effizienzsteigerungen messen.

Die nachfolgenden Evolutionsgesetzmässigkeiten der Betriebswirtschaft sind dabei die elementaren Grundsteine Ihres Erfolges.

Das 3-Phasen-Modell

Innerhalb einer Veränderung der Systemeffektivität eines Unternehmens haben wir 3 Phasen definiert, welche nachfolgend genauer beschrieben sind.

Evolutionengesetzmässigkeiten in der Betriebswirtschaft



Phase I: Die betriebswirtschaftlichen Grundfunktionen in Ihrem Unternehmen werden vollkommen funktionsfähig.

Folgende Punkte werden dabei besonders beachtet:

- Ihr Unternehmen und dessen Umwelt – Wie wird Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung wahrgenommen?
- Personalführung – Optimale Integration der Y-Generation?
- Führung – Wie gewohnt oder angepasst an die neuen Erwartungen der Y-Generation?
- Lebensqualität – Wie gehen Sie selbst mit Ihrer Lebensqualität um und wie mit der Ihres Personals?
- Materialwirtschaft – Sind Lieferanten und Lagerhaltung optimal?
- Produktion – Auch bei Dienstleistungen gehört bspw. Ihre Zeit in den zu planenden Produktionsablauf. Wird dies berücksichtigt?
- Organisation – Sind die Prozesse so aufgesplittet, dass die Stellenbesetzung ideal umgesetzt werden kann oder ist bspw. zu viel Fachwissen in einer Stelle vereint?
- Investitionen – Sind momentan offene Investitionen vorhanden oder sind Sie marktbezogen auf dem idealen Stand?
- Soziale Kompetenz – Eine sehr wichtige Komponente, weil bspw. die neue Y-Generation einen anderen Führungsstil und flachere Hierarchien verlangt. Fühlt sich der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen wohl?
- Finanzierung – Haben Sie in der Vergangenheit bspw. zu wenig Geld aus der Firma bezogen und deshalb einen viel zu hohen inneren Wert des Unternehmens?
- Kommunikation – Wird regelmässig und transparent kommuniziert oder immer noch wie früher, eher etwas zurückhaltend?
- Marketing – Sind Sie bereits im Internet Marketing präsent und aktiv oder warten Sie mit den neusten Kommunikations-Tools bis die Umsätze sinken?
- Weitere Punkte werden individuell auf den Kunden abgestimmt.

Phase II: Steigerung der Gesamtleistung und der Leistungsgrenze Ihrer MitarbeiterInnen wird erfolgreich umgesetzt und erreicht.

Folgende Punkte werden dabei besonders beachtet:

- Selbstorganisation – Persönliches Zeitmanagement.
- Strategie – Richtung überdenken und allenfalls anpassen.
- Controlling – Sind die Instrumente dafür vorhanden und wenn ja, sind diese einfach zu bedienen und einzusetzen?
- Kampf den alten Paradigmen – Hat neues Platz in ihrem Unternehmen oder wird zu lange an alten Strukturen festgehalten?
- Entscheidungen – Werden diese heraus gezögert und verursachen Unstimmigkeiten oder sogar eine zu hohe Fluktuation?
- Weitere Punkte werden individuell auf den Kunden abgestimmt.

Phase III: Erreichte Systemeffektivität führt Sie jetzt in das Minimum–Maximum–Prinzip.

Folgende Punkte werden dabei besonders beachtet:

- Lieferanten – Wann haben Sie ihre Konditionen überprüft?
- Strategische Planung – Sind bspw. eine Filialschliessung oder Abteilungsschliessung Themen für Ihr Unternehmen oder gibt es andere Herausforderungen, die jetzt gelöst werden sollten?
- Entscheidungen – Die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Entscheidungen müssen vor dem Minimum–Maximum–Prinzip getroffen sein, ansonsten wird das System nicht harmonisch arbeiten können.
- Effizienz – Gewinne können jetzt realisiert werden.
- Flexibilität – Neue Strategie zulassen und konsequent umsetzen.
- Weitere Punkte werden individuell auf den Kunden abgestimmt.

Diese drei Phasen sind die wichtigsten, um ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen und zu führen. Im Sport und in der Psychologie spricht man hierbei von einem Flow-Zustand und in den Naturgesetzen von einem Fließ-Gleichgewicht, welches erzielt wird.

Ziel der Phase III:

Maximale Leistung + Maximale Stabilität -> Das Grundprinzip der Natur!

Dieses Ideal erreichen wir bei unseren Kunden, dank gezieltem Einsatz der Quantenphysik. Wir unterstützen tagtäglich Unternehmen, um in das beschriebene, natürliche Wachstum zu kommen und langfristig erfolgreich zu sein.

Jeder hat die Möglichkeit, die oben genannten drei Phasen mit viel Aufwand selbst in das eigene Unternehmen zu implementieren. Jedoch bietet die wirtschaftlich angewandte Quantenphysik, ohne Mehraufwand von Zeit oder persönlichem Engagement, eine deutlich einfachere, schnellere Umsetzung. Fragen Sie unsere langjährigen Kunden!

www.quanten-referenzen.ch

Wir haben auch für Sie die optimale Lösung und unterstützen Sie gerne in der (r)evolutionären Entwicklung Ihres Unternehmens. Die ersten Ergebnisse sind schon innerhalb von 3 Monaten messbar.

Fretz+Partner AG

Bruno Fretz

Höhenweg 2b

8834 Schindellegi

+41 43 888 38 48

info@fretz-partner.ch