



Ihre valuePARTNER

Daniel O. Schindler

Dr. Peter P. Acél

Gründungsjahr

1998 in Zürich (als Werttreiber-Partnerschaft)

Office & Anschrift

value**PROS** / Aargauerstrasse 1 / CH-8048 Zürich  
T 044-447.20.60 / F 044-447.20.69 / [www.valuepros.ch](http://www.valuepros.ch)

Managing Partner

Daniel O. Schindler / Zuhörer. Querdenker. Umsetzer.  
Dr. Peter P. Acél / Zuhörer. Mitdenker. Macher.

Manpower

Interdisziplinäre Teams / Zusammenstellung je Aufgabe  
Zugang Berater-Pool in Europa mit 63 Experten

Network

Kompetenzbereiche der VALUESBEST, CH-Freienbach  
Kompetenzbereiche der Dr. Acél & Partner AG, CH-Zürich  
ETH Zürich (Eidgenössische Technische Hochschule)

Leistungssegmente

Wertsteigerungs-Szenarien; inklusive Audits, Konzeption,  
Beratung und Umsetzungsbegleitung sowie Supervision  
Einsätze auf Zeit (als operative Management Teams)  
Sparring-Partner für Unternehmer und Management

Expertenwissen

in Marken- und Marktthemen; Marketing und Vertrieb  
in Innovations- und Adaptionprozesse (Extensions)  
in Lizenz- & Technologietransfer (Rechteverwertung)  
in Logistik Management und Prozessführung

Leistungsangebote

**Company-Fit-Check** (Wertsteigerungs-Faktoren)  
**5P-Methode** (Ausarbeitung nach Schindler/Acél)  
**Sparring Partner** (2nd Opinion Coaching & Einsätze)

Wertsteigerungszszenarien für bereits erfolgreiche Firmen aufzeigen – dies in allen relevanten Leistungsbereichen.  
 Erfolgsfähigkeit im Markt steigern (Firmenbewertung)  
 Potenziale aufdecken, angehen und begleiten  
 Innovations- und Adaptionprozesse moderieren  
 Neue Geschäftsfelder auf tun (als Management-Team)  
 Kernkompetenzen in neue Märkte überführen  
 Optimierungsprogramme auf Kurs halten (Coaching)  
 Supervision und Schulungen, Mediation in Sachthemen  
 Sparring Partner Einbindung und 2nd Opinion Coaching

Darstellungen Leistungsangebote : [www.valuepros.ch](http://www.valuepros.ch)

Mandatsbasis

Pauschalhonorar (nach ASCO Richtlinien) für die Bereiche, Audits, Konzeption, Betreuung und Umsetzungsbegleitung  
Partizipationsmodell mit Nutzungsbeteiligung auf Lizenzthemen, dem Optimierungsvorteil, Neuen Geschäftsfelder oder aufgezeigten Produkteinnovationen (Extensions)  
 Unser „sportliches“ Honorarmodell nach Absprache

Branchen

Know how & do how (aus Mandaten und Projekten)

Automobilindustrie  
 Flugzeugindustrie  
 Maschinenindustrie  
 Sanitär- und Heizungsbranche  
 Komponentenhersteller  
 Metallbearbeitung  
 Sicherheitsbranche  
 Banken  
 Textilindustrie und Modebranche  
 Sport und Touristik  
 Lebensmittelhersteller und Handel  
 Markenunternehmen  
 Luxusgüter- und Uhrenindustrie

Referenzprojekte

Folgende Firmen sind damit einverstanden im direkten, persönlichen Kundengespräch die Lösungen aufzuzeigen:



Optimierung und Neue Geschäftsfelder



Prozess- und Vertriebsgestaltung



Etablierung des Top-Segment mit ALESSI

Ihre Werttreiber:

**Daniel O. Schindler**

Identifikator der Werttreiber. Lösungsorientierter Querdenker. Innovations-Management. Coach und erfolgsorientierter Umsetzer (Task Force Motivator). Erfahrung im Aufbau von Marken und Märkten. Spezialwissen im Lizenzgeschäft. Inhaber und MarkenNavigator von VALUESBEST, CH-8807 Freienbach.

DOSchindler ist Gründungsmitglied und Managing Partner bei value**PROS**, Zürich.

**Dr. Peter Acél**

CMC Berater in Unternehmensführung. Experte in Logistik und Produktion. Mitdenker und zielorientierter Macher. Inhaber der Beratungsfirma Dr. Acél & Partner AG, Zürich. Seit über 20 Jahren erfolgreich in der Unternehmensberatung.

Dr. P. Acél ist Gründungsmitglied und Managing Partner bei value**PROS** Zürich.