

Spiros Margaris THE BRAVE STEP

Das Ziel von THE BRAVE STEP ist es, konstruktive und innovative Lösungswege für Unternehmensstrategien aufzuzeigen.

Je mehr man aus einem breiten Erfahrungsschatz und den Erfahrungen anderer Industrien schöpfen kann, umso mehr öffnet sich der Blickwinkel zur Lösung eines Problems. Es ist schwierig, dem Dilemma eines linearen Lösungsansatzes zu entgehen, wenn man nur aus linearen Erfahrungspunkten schöpfen kann.

Jedes Unternehmen muss zum Ziel haben, für den Kunden einen klaren Mehrwert zu schaffen und eine hohe Kundenzufriedenheit zu erzielen. Die Bedürfnisse der Kunden müssen verstanden und ernst genommen werden. Man muss sich immer wieder in die Lage eines Kunden versetzen können, um zu verstehen, wo der Schuh drückt und dann eine Lösung anzubieten, die durch Einfachheit und Kundennutzen besticht.

Einfachheit und Kundennutzen müssen in der Strategie eines Unternehmens als höchste Ziele verankert werden. Diese Merkmale sind für ein Unternehmen die wahre Chance, sich von der Konkurrenz abzuheben. Es ist Zeit, dass Innovationen diesen Zielen gerecht werden.

Es ist meine feste Überzeugung, dass die Kombination von Einfachheit und Kundennutzen gewinnt.



Spiros Margaris

Gründer der Firma Margaris Advisory. Aufgewachsen in St. Gallen. MBA an der Toronto University & EMBA Universität St. Gallen (HSG). Über 18 Jahre Berufserfahrung in national und international renommierten Finanzinstituten. Schwerpunktlich Beratung von Kunden (Family Offices, UHNWIs, HNWIIs und Banken) im Aktien- und Fondsmanagement. Gründer einer der ersten innovativen Expertenwebseiten in den USA (New York) zur Verarbeitung und Vermittlung von Expertenwissen sowie eines Finanzsoftware-Unternehmens, welches Analysten objektiv bewertet.