

Kundennutzen durch Führung:

- ***Rasche Verfügbarkeit im Management***
- ***Unterstützung des Managements in strategischen Projekten und Zielen***
- ***Übernahme der operativen Verantwortung***
 - ***„Bevor die Fetzen fliegen“***
 - ***„Wenn die Fetzen fliegen“***
 - ***„Nachdem die Fetzen geflogen sind“***

Kundennutzen durch Führung:

- ***Radikale Restrukturierung und Reorganisation der Unternehmung im Markt und innerbetrieblich (Ziel: Überlebenssicherung durch Abbau)***
- ***Radikale Erneuerung der Unternehmung im Markt und innerbetrieblich (Ziel: Zukunftssicherung durch Aufbau)***
- ***Führung des Change - Managements (Kulturwandel; Neuorientierung; Potentiale aufbauen; WIN-WIN als Chance)***

Kundennutzen durch Führung:

- ***Wo stehen wir? Wohin wollen wir? Wie kommen wir schnell zum Ziel? Wer macht was bis wann?
(AUFTRAGS - Management)***
- ***Analysieren und Potential abschätzen - Informieren und sensibilisieren -
Entscheiden und rechtzeitig handeln -
Geradestehen für den Entscheid - Durchsetzen des Entscheides -
Entscheid absichern und standardisieren -
Innovieren - ...und erneut von vorne ...***

Typische Situationen:

- ***Krisen-Management (Liquiditäts- und Rentabilitäts-Krise; operative Sanierung)***
- ***Krise des Images in der Öffentlichkeit***
- ***Plötzliche Marktveränderungen oder Produktfehlschläge***
- ***Nachfolgeproblem im Management / Management - Lücken / Management -Überlastungen / Management - Wechsel***

Typische Situationen:

- ***Fehlendes Management - Know-How / Fehlendes Potential unter Zeitdruck des Marktes oder Druck der Konkurrenten***
- ***Innerbetriebliche Probleme zwischen Management und Mitarbeitern / Mitarbeiterinnen***
- ***Veränderte Wettbewerbskonstellationen in der Branche (Konkurrenten; Kunden; Lieferanten; Deregulierung / Regulierung)***

Typische Situationen:

- **Verlagerung und Aufbau von Produktionsgesellschaften im Inland und Ausland**
- **Vorbereitung und Realisierung von Kooperationen und Fusionen**
- **Konsequenter Marktaufbau und -ausbau**
- **Gruppen-Integration von Unternehmen und Bereichen nach Akquisitionen**
- **Realisation von Masterprojekten (Outsourcing / Insourcing etc.)**

Typische Situationen:

- ***Bedarf nach einem Pionier des Wandels:
„Personen an der Spitze von Initiativen, die
Dutzende oder Hunderte von Mitarbeitern dazu
bewegen, ihre Leistung zu ändern - und zu
verbessern -, und die dabei auf vielfältige
Führungs- und Veränderungs-Management-Ansätze
zurückgreifen“***

(Pioniere des Wandels; Katzenbach/ McKinsey; Manager-Magazin)

Kundennutzen durch Führung:

- ***Transparentes Vorgehen bis zum Schluss:
Wo stehen wir?
Wohin wollen wir?
Wie kommen wir schnell zum Ziel?
Wer macht was bis wann?***
- ***Zielgerichteter Einsatz in Sonderprojekten im In- und Ausland***
- ***Management - Unterstützung von Führungs- und Fachkräften; Sonderfunktionen und –Aufgaben; Funktion „Rechte Hand“ / VR- oder GL-Delegierter***

Typische Situationen:

- **Einführung von Finanz- und Controlling-Systemen (MIS; Target Costing etc.)**
- **Einführung von Management-Systemen und Durchführung von Förderungs-Projekten von internen Potentialen im HRM**
- **Durchführung von Produktivitäts-Steigerungen und Prozessverbesserungen**
- **Durchführung von Effizienz- und Umsatzsteigerungen im Verkauf / Vertrieb**

Typische Situationen:

- ***Durchführung von Marketing-Konzepten (Marktaufbau im In- und Ausland)***
- ***Implementierung von Wertsteigerungs-Strategien und Strategien im turbulenten Umfeld***
- ***Durchführung von Wertanalysen und Massnahmen zur Steigerung des Kundennutzens***
- ***Durchführung von Supply Chain - Management und Optimierung der Wertschöpfungskette***

Typische Situationen:

- ***Veränderungsprogramme im Unternehmen planen und leiten***
- ***Wettbewerbsvergleiche durchführen***
- ***Schulungsprogramme leiten***
- ***Strategische Pläne entwickeln***
- ***Finanzielle Zielvorgaben überarbeiten***
- ***Operative Verbesserungen realisieren***

Typische Situationen:

- ***Strategische Projekte in der Krise
(Ausfall oder Versagen der Projektleitung;
Veränderte Rahmenbedingungen; Kosten-
überschreitungen; Zeitliche Rückstände; Blockade
im Projekt-Team)***
- ***Einführung von Konzepten wie TQM; Supply Chain
Management; Prozessmanagement; KVP; Open-
Book-Management; Six Sigma; Target Costing etc.***

Kundennutzen durch Beratung:

- ***Lage- und Potentialbeurteilung der eigenen Unternehmung / Mitbewerber / Branche (Benchmarks)***
- ***Business-Plans***
- ***Wirtschaftlichkeitsberechnungen / Make or Buy / Analyse der Wertschöpfungskette / Nutzwertanalysen / Kalkulationssysteme***
- ***Projekt-Management / Time-Management***

Kundennutzen durch Beratung:

- ***Finanzierungs- und Investitions-Planung und -Kontrolle / Management-Rechnung***
- ***Betriebliches und finanzielles Rechnungswesen, Rechnungslegung, Budgetierung, Mittelfristplanung / Reporting***
- ***Akquisitionen, Devestitionen, Fusionen und Kooperationen / Allianzen***
- ***Bewertungen und Sonderaufgaben aus der Wirtschaftsprüfung / Due Diligence***

Kundennutzen durch Beratung:

- ***Potential-Beurteilungen von Fach- und Führungskräften***
- ***Ganzheitliche Begleitung der Unternehmung vom Start-Up bis zur Regelung der Unternehmens-Nachfolge in den Bereichen Betriebswirtschaft, Organisation, Führung, Operations, Personal und Recht.***

Kundennutzen durch Beratung:

- ***Sonderaufgaben u. a. in den Gebieten:***
 - ***Steuern und Immobilien***
 - ***Nachfolgeregelungen (Ehegüter- und Erbrecht)***
 - ***Gesellschaftsrecht***
 - ***Teambildung / Mitarbeiter-Mobilisierung und -Motivation***
 - ***Führungs- und Projekt-Workshops***