



MANAGEMENT CONTRACTING GROUP

Produkt Portfolio der MCG Managementberatung GmbH

Juli 2006

<i>Visions- und Strategieentwicklung</i>	<i>2</i>
<i>Transformationsprojekte entwickeln und begleiten</i>	<i>2</i>
<i>Large Group Intervention – Moderationen von Großgruppen (>100 Pers.).....</i>	<i>2</i>
<i>Balanced Scorecard – Umsetzung der Vision in alle Unternehmensbereich</i>	<i>2</i>
<i>Sales Process Optimization – Effizienzsteigerung im Vertrieb</i>	<i>3</i>
<i>Six Sigma + Lean</i>	<i>3</i>
<i>Production Reengineering – lean production</i>	<i>3</i>
<i>Product-Development / Market - Development</i>	<i>4</i>
<i>Marketing Research</i>	<i>4</i>
<i>Six Sigma Implementierung und Coaching</i>	<i>4</i>
<i>Leadership Training</i>	<i>4</i>
<i>Verkaufstraining</i>	<i>5</i>
<i>Projektmanagement Schulungen</i>	<i>5</i>
<i>Six Sigma Academy – Green und Black Belt Trainings</i>	<i>5</i>

Visions- und Strategieentwicklung – Die Zukunft des Unternehmens gestalten:

- Alles bestens, aber was ist morgen?
- Mit dem Visions- und Strategieentwicklungsprogramm werden Unternehmen für die nächsten 5 Jahre fit gemacht.
- Ausgehend vom langfristigen Ziel (Vision), welches es zu erreichen gilt, werden sämtliche unternehmerische Aktivitäten zielgerichtet erarbeitet. Dies umfasst die Mission (den Unternehmensauftrag, oder den Weg zum Ziel), die Imperative (die quantitativen Ergebnisse, bspw. ROS, DCF, CSR etc..), die Kernstrategie (die einzelnen Schritte zu Teilzielen), die Kernprozesse (Abläufe die bei der Zielerreichung unterstützen), bis zur Unternehmenskultur als wesentlicher Erfolgskomponente mit dem Führungsverhalten und den Unternehmenswerten.

Transformationsprojekte entwickeln und begleiten – Projekte die das Unternehmen verändern

- Transformationsprojekte sind Projekte, welche den größten Hebel zur Umsetzung von zukunftsgerichteten Strategien und Visionen darstellen.
- Die wichtigsten Aktivitäten (Umsatzsteigerung, Kostenreduktion, Change Management) zur Erreichung der unternehmerischen Gesamtziele werden dabei in bearbeitbare Workpackages zerlegt (gemeinsam mit dem Projektteam) und somit motivierende Teilziele geschaffen.
- Über effizientes Projektmanagement, mit detaillierten Projektaufträgen, Projektablaufplänen, Detailplänen, Statusberichten und Statusmeetings wird die termingerechte Umsetzung der wesentlichen Meilensteine, ermöglicht.

Large Group Intervention – Moderationen von Großgruppen (>100 Pers.)

- Nur wenn alle an einem Strang ziehen, ist Ihnen der Erfolg sicher.
- Im Rahmen von Großgruppenveranstaltungen werden Informationen an alle Mitarbeiter weitergegeben.
- Ziel ist, den Prozess:
 - Vom Hören zum Verstehen
 - Vom Verstehen zum Einverstanden sein
 - Vom Einverstanden sein zum Tun
 - Vom Tun zum richtig Tun bei allen Mitarbeitern in Gang zu setzen.
- Durch die interaktive Gestaltung dieser Meetings (mittels TED, Workshops, Plenumsdiskussionen) gelingt es, die Mitarbeiter zu motivieren und die Dynamik im Unternehmen zu erhöhen.

Balanced Scorecard – Umsetzung der Vision in alle Unternehmensbereich

- Frei nach dem Leitsatz, „If you can't measure it, you can't achieve it" wird im Rahmen der Balanced Scorecard ein Kennzahlensystem entwickelt, welches 4 Perspektiven berücksichtigt: 1) die Finanzperspektive 2) die Prozessperspektive 3) die Kundenperspektive 4) die Innovations- und Mitarbeiterperspektive

- Ausgehend von der unternehmerischen Vision werden somit Ziele definiert (für das Unternehmen, für Bereiche, Abteilungen, möglicherweise sogar für einzelne Key Player), welche nicht nur vergangenheitsorientiert, sondern auch zukunftsorientiert wirken.
- Durch Berücksichtigung der Abhängigkeiten der Kennzahlen untereinander gelingt es, die Vision für die Mitarbeiter „fassbar“ zu machen.
- Deshalb stellt die Balanced Scorecard ein wesentliches Umsetzungstool zur Erreichung der unternehmerischen Vision dar. (Klare Ziele motivieren und verpflichten die gesamte Mannschaft)

Sales Process Optimization – Effizienzsteigerung im Vertrieb

- Erleben Sie den Vertrieb auch als Black Box?
- Wir gestalten mit Ihnen optimale Vertriebsprozesse, differenziert für die Neukundenakquisition, Cross-/Up-Selling und Kundenbindung um mit den zur Verfügung stehenden Vertriebskapazitäten auch die „optimalsten“ Vertriebsergebnisse zu erzielen.
- Durch den Einsatz von prozessorientierten Kennzahlen schaffen wir Transparenz und durch Einbindung der Vertriebsmitarbeiter ein klares Bild des Nutzens für alle Beteiligten.
- Durch die Einführung eines Sales Quality Indicators der die Ebenen 1) Input/ Verkaufsaktive Zeit, 2) Verkäuferqualität/Training/Coaching und 3) den Ergebnisbeitrag berücksichtigt gelingt es, die Best Practice zu erkennen und das Handeln der Vertriebsmitarbeiter daran auszurichten.

Six Sigma + Lean

- Profitieren Sie von der Prozessverbesserungsmethodik die Jack Welch bei General Electric für die Effizienzsteigerung in sämtlichen Prozessen (auch in administrativen Prozessen und Kundendienst) so erfolgreich eingesetzt hat.
- Six Sigma ist eine Prozessverbesserungsmethode die mit Hilfe der Statistik Verbesserungspotenziale ermittelt und in einem definierten Problemlösungsweg rasch (meist in 3 – 4 Monaten) zu konkreten Verbesserungen hinsichtlich Net Benefit und Kundenzufriedenheit führt.
- Wir lösen gemeinsam mit Ihnen konkrete Problemstellungen, nicht auf der Basis von Meinungen, sondern auf der Basis von Zahlen, Daten und Fakten.

Production Reengineering – lean production

- Was haben erfolgreiche Unternehmen gemeinsam? – Sie sind schlank
- Durch Production Reengineering gelingt es, den Produktionsbereich erfolgreich und fit für die Zukunft zu machen.
- Um fit für die Zukunft zu sein, muss man die Zeit als wesentlichen Erfolgsfaktor berücksichtigen.
- Es werden Schritte gesetzt, mit denen es gelingt, die Losgrößen in der Produktion zu reduzieren, mit dem Ziel die Produktivität zu erhöhen. Dies schlägt sich in verringerten Lagerbeständen, erhöhten Lagerumschlagshäufigkeiten und schnelleren Produktionszyklen nieder.

- Als Resultat liegt somit einerseits, die Fähigkeit des Unternehmens, auf sich ändernde Marktgegebenheiten rasch zu reagieren und andererseits eine erhöhte finanzielle Flexibilität durch geringeren Kapitalbedarf, vor.

Product-Development / Market - Development

- Der Markt verlangt neue Produkte, was bieten Sie?
- Durch gezieltes, kundenorientiertes Product-Development gelingt es, den Unternehmenserfolg nachhaltig zu sichern.
- Bei der Entwicklung der dafür notwendigen Outside-In Orientierung unterstützen wir mit
 - SWOT-Analysen
 - Technologiebewertungen, Anwendungsmöglichkeiten
 - Marktpotentiale/Kundenpotentiale
 - Vertriebsorganisation
 - Prototypenfertigungen/Piloting mit Kunden
 - Roll Out

Marketing Research

- Um erfolgsversprechende Entscheidungen treffen zu können, benötigen Sie Informationen!
- Durch die Analyse des Marktes (Marktpotential, Marktvolumen, Absatzpotential und Absatzvolumen), Analyse des Umfelds (Veränderungen im Unternehmensumfeld), Analyse des Unternehmens und Analyse der Konkurrenten gelingt es, Stärken/Schwächen/Chancen/Risiken zu erkennen.
- Daraus lassen sich mögliche strategische Stoßrichtungen erkennen und Projekte nach dem Vorteilhaftigkeitskriterium entscheiden.

Six Sigma Implementierung und Coaching

- Gerade bei der Einführung von Six Sigma ist der Einsatz eines erfahrenen Coaches oft sehr hilfreich.
- Gemeinsam schaffen wir die notwendigen organisatorischen Rahmenbedingungen um Six Sigma im Unternehmen dauerhaft zu verankern und die erwünschten Resultate zu realisieren.
- Durch konkretes Projektcoaching in der Startphase werden erste Erfolge sichergestellt und damit das notwendige Momentum geschaffen, dauerhaft in Richtung höhere Kundenzufriedenheit bei reduzierten Kosten zu gehen.

Leadership Training

- Wenn Sie wirklich erfolgreich sein wollen, brauchen Sie eine starke Führungsmannschaft.
- Im Rahmen des Leadership Trainings werden die Führungskräfte mittels der Harvard Case Methode zu Leistungsträgern geformt.
- Besonderes Augenmerk liegt dabei auf den Fähigkeiten, die Mannschaft auf ein gemeinsames Ziel auszurichten, alle Aktivitäten auf das gemeinsame Ziel zu konzentrieren und die Mitarbeiter zu motivieren.

Verkaufstraining

- Erreichen sie eine 30%ige Umsatzsteigerung durch eine motivierte, trainierte Mannschaft!
- Eine Harvard Business School Study belegt, dass eine 30%ige Umsatzsteigerung durch 10 Tage Verkaufsschulung erreicht werden kann.
- Besonders die Veränderungen der Kundenbedürfnisse bedingen eine Veränderung der Verkaufstechnik.

Projektmanagement Schulungen

- Sie sind über den Fortschritt Ihrer Projekte besorgt?
- Durch den Einsatz der richtigen Instrumente gelingt es die Realisierung von Projekten zu beschleunigen.
- Durch Aufstellung von Richtlinien, Ressourcenplanung und –abstimmung, erhöht sich die Motivation der Mannschaft, indem die 10 häufigsten Projektfallen vermieden werden.
- Zielgruppe sind hier sowohl die Projektleiter, als auch die Projektkoordinatoren, die im Rahmen dieser Schulung ihr Handwerkszeug erlernen.

Six Sigma Academy – Green und Black Belt Trainings

- Sie Six Sigma Academy, eine Kooperation zwischen der Donau Universität Krems und der MCG, bietet eine praxisorientierte Ausbildung zum Six Sigma Spezialisten an.
- Nach Jack Welch sollten rund 10% Ihrer Mitarbeiter Green Belts und 1 – 2% Black Belts sein, um Ihr Unternehmen mithilfe der Six Sigma Methodik voranzubringen.
- Die Six Sigma Green Belts sind ausgewählte Projektmitarbeiter, welche Projekte methodisch richtig nach dem DMAIC Prozess abwickeln können. Die Black Belts sind die „Methoden – Spezialisten“ die idealerweise Vollzeit für Projekte zur Verfügung stehen und gegebenenfalls die Green Belts bei schwierigen Themenstellungen unterstützen.
- Im 6-tägigen Green Belt Seminar erhalten die Teilnehmer das notwendige Know-how um Prozesse anhand von statistischen Werkzeugen nachhaltig zu verbessern. Dies anwendungsorientiert, mit der Auflage, ein Six Sigma Projekt im Rahmen der Ausbildung abzuschließen.
- Im 20-tägigen Black Belt Training (14-tägig als Aufbaulehrgang nach dem Green Belt Training) erhalten die zukünftigen Spezialisten das statistische Methodenwissen um alle Probleme lösen zu können. Auch die Teamführung, Moderation, sowie die Tools der Lean Philosophie sind Lerninhalte. Voraussetzung für einen positiven Abschluss ist ein erfolgreich abgeschlossenes Six Sigma Projekt mit einem nachgewiesenen Net Benefit.
- Alle Trainings werden auch Inhouse und auf Ihre spezifischen Anforderungen abgestimmt, durchgeführt.