



In Kürze

■ **BTI GmbH: Beratungs- und Trainingsprojekt "Steigerung der Vertriebseffizienz" erfolgreich abgeschlossen.** Die von der mn consulting initiierte „100-Tage-Vertriebs-Offensive“ hat nachweislich den Umsatz im letzten Quartal des Geschäftsjahres der BTI gesteigert.

■ **Cedar GmbH: Projekt „Marktpositionierung bei Global Playern“ mit guten Erfolgen gestartet.** Neue Kunden von cedar sind jetzt u.a. Siemens AG, Henkel KG, BMW AG, Allianz AG – dank der Integration und konsequenten Durchführung eines maßgeschneiderten „networking-Konzeptes“ der mn consulting.

■ **Sagasser Vertriebs GmbH: Fusion nach innen erfolgreich begleitet.** In einem zweitägigen Workshop mit den Führungskräften erarbeitete die mn consulting für die Fa. Sagasser einen Projektfahrplan, um aus den Geschäftsfeldern „Lebensmittel“ und „Getränke“ künftig ein Geschäftsfeld „Getränke“ aufzubauen. Die mn consulting wird Geschäftsführung und Mitarbeiter der Fa. Sagasser weiterhin bei der „Fusion nach innen“ begleiten.

mn consulting

Telefon: 08142 - 531 57
Telefax: 08142 - 50 48 93
Mobil: 0172 - 841 4554

info@mnc-nolting.de

PCI-Jahrestagung 2002: mn-consulting begleitete das Augsburger Unternehmen

Die mn consulting hat die Jahrestagung der PCI-Augsburg GmbH im März 2002 in Bad Kissingen begleitet. Mathias Nolting, Geschäftsleitung der mn consulting, hielt einen Vortrag zum Thema „Mit Vertriebssystematik zum Erfolg“.

Die Kernthesen der Ausführungen von Mathias Nolting:

1. der Fachberater der Bauche- mie muß sich zum **Verkaufs-Unternehmer** entwickeln, um bei Entscheidern auf der Kundenseite

gesprächsfähig zu sein

2. die Unternehmen der Bau- chemie müssen insgesamt **näher an den Markt** heranrücken, um – unabhängig von der Produkt- kompetenz – eine wirkliche Part- nerschaft zum Kunden aufzuba- uen und zu leben

3. die Entwicklung von Produk- ten und Dienstleistungen für den Kunden der Bauchemie muß viel stärker in Form einer **Zusammen- arbeit** zwischen Kunde – Vertrieb – Unternehmen erfolgen.



Der Vertrieb ist für diesen Entwick- lungsprozess Informations- und Kommunikations-Drehscheibe.

Der Vortrag ist vollständig nach- zulesen unter www.mnc-nolting.de.

Führungskräfteentwicklung



Relius-Coatings, ein Tochterun- ternehmen der Degussa AG, hat die mn consul- ting beauftragt, in Zusammenar- beit mit der Personal-Leitung eine „Führungskräfteentwicklung“ zu konzipieren und in Form von Pra- xisbegleitung (z.B. in bestimmten Entwicklungsmodulen) in das Un- ternehmen einzuführen.

Die Realisierung des Gesamtpro- jekts ist auf ca. ein Jahr ausgerich- tet. Innerhalb dieses Zeitraums sol- len konzeptionelle Überlegungen abgeschlossen und pragmatische Entwicklungsschritte pro Führungs- kräfte-Zielgruppe neu initiiert wor- den sein. Interviews zum Thema „Führung - Management - Füh- rungskräfteentwicklung“ auf der Ebene Geschäftsführung/erwei- terte Geschäftsführung von Relius starten das Projekt.

Bestandteil der Führungskräfteent- wicklung wird ein „Live-Projekt-Relius“ sein, bei dem Potentalkandi- daten aus dem Hause Relius ihre unternehmerischen Fähigkeiten im Tagesgeschäft unter realen Rah- menbedingungen zeigen sollen.

Niedersächsische Spielbanken: Organisation/Entwicklung

Die mn consulting begleitet seit längerem die niedersächsischen Spielbanken auf dem Weg zum „modernen Dienstleister“ im Rahmen einer sich wandelnden Unterhaltungsindustrie.

Die Tätigkeit der mn consulting im Rahmen dieses Beratungsprojektes gestaltet sich folgendermaßen:

1. **Kurz-Analyse** der Spielbanken in Zusammenarbeit mit Mitarbei- tern aus zwei Spielbanken.

2. Durchführung einer **Gästepre- frage** sämtlicher Spielbanken und Auswertung der Ergebnisse. Zudem wird Transparenz bei den Mitarbeitern in den Spielbanken hinsichtlich des Veränderungsbe- darfs geschaffen.

3. Durchführung von **Workshops** in jeder Spielbank zu den Themen „Gäste-Orientierung“, „Führung“ und „Zusammenarbeit intern“.

4. Installation und Begleitung einer **Projektgruppe** zum Thema „Die Spielbank im Jahre 2002“. (Konzeption, Implementierung und Umsetzung).

Das Beratungsprojekt stellt sich damit durchaus dem Anspruch, für die gesamte Spielbankenland- schaft in Deutschland zukunftswei- sende Basisarbeit zu leisten.

Terminierungstraining bei PTS

Wie ist es möglich, dass ein renom- miertes Forschungs- und Beratungs- Institut der Papierindustrie seine Be- raten mit noch besserer Auslastung zu den Kunden bringt, um mögliche Projekte mit den dortigen Ansprech- partnern zu generieren?

So lautet der Auftrag der PTS Mün- chen an die mn consulting.

Bei der Vorgehensweise hat sich die mn consulting zwischen den Alternativen „Bedarfsanalyse + Konzept + Umsetzung“ bzw. „Ter- minierungs-Training“ für die ganz pragmatische Lösung entschieden: Ein Tag „Terminierungs-Coaching“ mit vier Beratern nach klaren Ziel- vereinbarungen und vorbereitenden Arbeiten seitens der Berater.

Daran schloß sich ein strukturiertes Praxistraining an, das mit den einzelnen Beratern vor Ort durch- geführt wurde. mn consulting wird die PTS in Form eines Vertriebscoa- chings weiter begleiten.