

Im Mittelpunkt der Aktivitäten der mn consulting in 2011 standen die Themen **Strategie, Optimierungen, Prozesse, Personal-Coaching** und **Verhandlungsmanagement**.

Hierbei zog sich eine Grunderkenntnis wie ein roter Faden durch alle Projekte: Die Geschäftswelt verändert sich nachhaltig und schnell, was bei den Unternehmen und den handelnden Personen zu grundsätzlich modifiziertem Denken und Verhalten im Tagesgeschäft und in der Perspektive führen muss, nämlich **Denken in komplexen Zusammenhängen, tagesaktuelles Reagieren, Planen mit zeitlich begrenztem Horizont**.

<p>■ <b>Projekt <i>Strategie-Entwicklung</i></b></p>	<p>■ <b>Projekt <i>Optimierung des Tagesgeschäfts</i></b></p>	<p>■ <b>Projekt <i>Prozessmanagement</i></b></p>
<p><b>Fa. sprintBOX GmbH</b></p> <p>Die Fa. sprintBOX GmbH ist ein führendes Unternehmen der Transportlogistik. Da der unternehmerische Erfolg eine Neubewertung der bisherigen Unternehmensstrategie zur Folge hatte, wurde in Form eines strategischen Workshops mit allen Mitarbeitern und der Geschäftsleitung eine neue strategische Ausrichtung des Unternehmens erarbeitet. Hierbei ist die mn consulting als Moderator und Begleiter des Strategieentwicklungsprozesses wie folgt vorgegangen:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Die Ausgangssituation der Fa. sprintBOX GmbH</li> <li>2. Identität der Fa. sprintBOX GmbH</li> <li>3. Erstellen einer „SWOT-Analyse“ der Fa. sprintBOX GmbH</li> <li>4. Zwischenergebnis einer Strategie für die Fa. sprintBOX GmbH</li> <li>5. Abgleich des Zwischenergebnisses mit dem „Relevanten Markt inkl. Nachfrager- und Wettbewerber-Situation“</li> <li>6. „Kernkompetenz und Wettbewerbsvorteil“ der Fa. sprintBOX GmbH</li> <li>7. „Die Strategie“ für die Fa. sprintBOX GmbH</li> <li>8. „Maßnahmen- und Zeitplan“ zur Umsetzung der sprintBOX-Strategie</li> </ol> <p>Die mn consulting wird die sprintBOX GmbH bei der Implementierung und Umsetzung der neuen Strategie weiterhin begleiten.</p> 	<p><b>Fa. Treffpunkt Wagner GmbH und Fa. Remmele's Propolis GmbH</b></p> <p>Die Fa. Treffpunkt Wagner GmbH ist ein marktführendes Handelsunternehmen der Büro-Branche mit 4 Filialen im Großraum München.</p> <p>Die Fa. Remmele's Propolis GmbH ist ein führendes Handelsunternehmen mit Bienenharzprodukten.</p> <p>Beide Unternehmen streben nach Optimierungen im Tagesgeschäft aufgrund veränderter Marktgegebenheiten. Für beide Handelsunternehmen hat die mn consulting den „Optimierungs-Weg“ wie folgt erfolgreich begleitet:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Unternehmens-Analyse und Testkäufe</li> <li>2. Markt- und Kundenbeobachtungen</li> <li>3. Workshops zu Optimierungen im Tagesgeschäft</li> <li>4. Implementierung veränderter Kundenabläufe und Verhaltensprozesse</li> <li>5. Begleitung der Umsetzung als Ansprechpartner und Coach.</li> </ol> <p>Die Unternehmen werden weiterhin in Form von „Testkäufen“ und entsprechenden Feedbacks gegenüber der Geschäftsleitung von der mn consulting begleitet.</p>  	<p><b>Stadtwerke Augsburg</b></p> <p>Die Stadtwerke Augsburg wollen als Ergebnis von Kunden- und Mitarbeiterbefragungen ihr Dienstleistungsverhalten durch die Einführung von Prozessmanagement wesentlich verbessern. Hier hat die mn consulting in Zusammenarbeit mit einem internen Expertenteam den Einführungsprozess so begleitet:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Zusammenstellung des internen Expertenteams</li> <li>2. Erarbeitung von Standardisierungen zu Prozessmanagement mit dem Expertenteam</li> <li>3. Präsentation von Prozessmanagement-Tools vor der Geschäftsleitung</li> <li>4. Präsentation der positiven Entscheidungen der Geschäftsleitung zum Prozessmanagement vor den Bereichsleitern</li> <li>5. Durchführung von Pilotprojekten zur Einführung von Prozessmanagement</li> <li>6. Einführung und Implementierung von Prozessmanagement unternehmensübergreifend</li> <li>7. Begleitung von Maßnahmen zum Prozessmanagement durch das interne Expertenteam.</li> </ol> <p>Das Wirken der mn consulting als Prozessbegleiter erfolgt aktuell durch Impulsvorträge zu Prozessmanagement in verschiedenen Bereichen der Stadtwerke Augsburg.</p> 

### ■ Projekt *Personal-Coaching*

#### Fa. Georg Menshen GmbH

Die Georg Menshen GmbH ist ein weltmarktführendes Unternehmen der Verpackungsindustrie. Das Unternehmen befindet sich in einem Wandel der Unternehmenskultur in Richtung Kundenorientierung, Prozessorientierung und Dynamisierung des Handelns im Tagesgeschäft. Dies führt dazu, dass Spannungen zwischen den handelnden Führungskräften und den etablierten Mitarbeitern regelmäßig dann auftreten, wenn Kundenvorgänge für Key-Kunden verändert und optimiert werden sollen.

Die mn consulting hat in Form von Führungskräfte-Coachings den Veränderungsprozess erfolgreich mitgestaltet. Die wesentlichen Coaching-Themen in Zusammenarbeit mit den Führungskräften und in Form von mehreren Prozessschritten waren:

- Auswirkungen des Führungs-Handelns auf die Unternehmenskultur und die Mitarbeiter
- Managen von Veränderungsprozessen
- Umgehen mit Konfliktsituationen
- Richtiges Informations- und Kommunikationsverhalten
- Empowerment der Mitarbeiter
- Management „by walking around“.

Aktuell besteht die Aufgabe der mn consulting in der Moderation von Dialogveranstaltungen zwischen Führungskräften und Mitarbeitern mit dem Ziel, Nachhaltigkeit für die Akzeptanz und Umsetzung der Veränderungskultur im Unternehmen zu bewirken.



### ■ Projekt *Verhandlungsmanagement*

#### Fa. EADS AG, Bereich Cassidian

Cassidian ist der militärische Bereich der EADS AG. In diesem Geschäftsbereich ist es wirtschaftlich von Bedeutung, den Fokus auf die Märkte im Nahen Osten, Indien und Brasilien zu legen und nicht mehr ausschließlich auf Europa. Insofern müssen die Cassidian-Manager lernen, interkulturell Verträge mit internationalen Verhandlungspartnern in den genannten Ländern auszuhandeln.

Dazu dienen die Workshops „International Contract and Claim Management“, die mit der mn consulting für Cassidian durchgeführt werden.

Die wesentlichen Lernfelder für die Cassidian-Manager sind:

- Verhandlungs-Kompetenz
- Projektmanagement-Kompetenz
- Contract-Management-Kompetenz
- Claim-Management-Kompetenz
- Solution-Management-Kompetenz

Nach ersten Pilotveranstaltungen am Standort Manching werden in den nächsten Jahren Folgeveranstaltungen an allen Cassidian-Standorten durchgeführt werden. Die mn consulting wird dieses Projekt weiterhin betreuen und begleiten.



### ■ mn consulting aktuell

- Gastvorlesungen an der Hochschule Augsburg im Master-Studium BWL zu „Preismanagement“
- Buch „Orientierung und Veränderung – zu Konstanten des Erfolgs“ von Mathias Nolting im ProBusiness Verlag, 2010
- Kooperation mit THEATER INTERAKTIV und gemeinsames Projekt bei BASF Construction Polymers GmbH: Führungskräfteentwicklung & Management-Theater

### mn consulting

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

eMail: [mathias.nolting@mnc-nolting.de](mailto:mathias.nolting@mnc-nolting.de)  
Internet: [www.mnc-nolting.de](http://www.mnc-nolting.de)