



| | |
|--|---|
| <p>cui bono – wem zum Vorteil?</p> | <ul style="list-style-type: none">• Sie können heute noch nicht genau feststellen, wie hoch Ihr Veränderungsbedarf für die Zukunft ist• Sie wissen nicht genau, wie viel Veränderungsbereitschaft und -fähigkeit Ihrer Organisation zuzumuten ist• Sie wissen nicht genau, wo der Hebel wirklich anzusetzen ist – Sie haben zwar ein Gefühl, dass Veränderung notwendig ist, Sie wollen es auch, aber Sie können es (noch) nicht spezifizieren• Wenn Sie keinen Überblick mehr haben (können), welche Konzepte heute am Markt verfügbar sind, welche seriös sind und welche nur Moden darstellen |
| <p>Produktbeschreibung und Vorgangsweise</p> | <ul style="list-style-type: none">• Das Unternehmen wird in seinem Umfeld analysiert und die Dringlichkeit der Veränderung festgestellt<ul style="list-style-type: none">• Die eigenen Stärken und Schwächen werden auf den Prüfstand gestellt• Analyse und Darstellung des Business Systems des Unternehmens und Aufspüren der möglichen Hebel für eine Wirkungsverbesserung• „Root-Cause-Analysis“ – woher kommen die Erträge, wie werden die Mittel verwendet? Wo gibt es Reserven im Business System?• Welche Finanzziele sind realistisch möglich?• Die Veränderungsfähigkeit und Veränderungsbereitschaft des Unternehmens wird grob analysiert<ul style="list-style-type: none">• „Organizational Capability Audit“• Die Kultur der Wahrnehmung des jetzigen Status und gemeinsamer Wille zum Handeln: „Cooperation Tools“• Übereinstimmung über mögliche „Best Practice Modelle“<ul style="list-style-type: none">• Gibt es Beispiele für gelungene Veränderung in anderen Branchen?• Die Berater agieren als „Innovation Intermediaries“• Gemeinsamer Vorschlag über das vorgesehene Veränderungs-Modell:<ul style="list-style-type: none">• Selbst machen? Wie wird das Projekt aufgesetzt? Welche Ziele, welche Methoden?• Buy: Was? Von wem? Welche Ziele, welcher Umfang?• Sofern gewünscht:<ul style="list-style-type: none">• Durchführung der Ausschreibung• Mithilfe bei Auswahl• Mithilfe bei Contracting |
| <p>Ein Bild der Zukunft – was damit erreichbar ist</p> | <ul style="list-style-type: none">• Ein klares Bild über den Veränderungsbedarf (Sense of Urgency) wie auch die Veränderungsbreite und –tiefe, die Sie sich und Ihrem Unternehmen zumuten können• Ein klares Bild über den notwendigen methodischen Ansatz, den Umfang des Projektes und über mögliche Projektpartner |



| | |
|---|---|
| <p>Warum mit NUTs? Was unterscheidet NUTs von anderen Beratern?</p> | <ul style="list-style-type: none">• Wir sind unabhängig, unvoreingenommen und „brauchen Ihren Auftrag nicht“ – aber wir helfen gerne, durchaus auch im altruistischen Sinn• Uns sind gut geführte und funktionierende Unternehmen ein Anliegen, allein schon aus volkswirtschaftlicher Rason• Wir berücksichtigen neueste, beste, aktuellste Erkenntnisse und können diese in den Unternehmenskontext integrieren• Unsere Beraterinnen und Berater haben höchste persönliche und fachliche Kompetenzen: In diesem Bereich ist es essentiell, über hohes Business-Verständnis, geschäftlichen Überblick über verschiedene Branchen und Business-Modelle zu haben, und auf neuestem methodischen Stand zu sein – und die nötige Erfahrung zu haben.• Unsere Beraterinnen und Berater haben den aktuellsten Überblick über Methoden und Verfahren am Markt |
| <p>Was muss das Unternehmen beitragen?</p> | <ul style="list-style-type: none">• Dieser Ansatz ist ausschließlich mit Vorstand/Geschäftsführung des betroffenen Unternehmens durchzuführen• Offenheit in der Analyse• Unvoreingenommenheit• schonungslose Transparenz, vor allem sich selbst gegenüber: „See reality as it is and not as you wish it were!“• den Willen, Finanzdaten zu erheben, wie sie vielleicht aus dem Rechnungswesen und Controlling nicht verfügbar sind• |
| <p>Referenzen (u.a.)</p> | <ul style="list-style-type: none">• Voest Alpine Stahl AG• Alcatel AG• Key Partners• Cap Gemini Ernst & Young Consulting Italia• Mondi Business Paper Slovakia• Katholische Aktion Österreich• MIBA AG• Philips Austria• Volksbank Wels• Telelift GmbH• Voith Sulzer European Service Division• BMVIT• Olivetti Personal Computers s.r.l.• Merisinter s.r.l. |

Weitere Informationen auf www.n-u-t-s.com