



<p>cui bono – wem zum Vorteil?</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Unternehmen, die aufgrund eines externen oder internen Anlasses bzw. für die Bewältigung der Anforderungen der Zukunft sinnvollerweise oder gezwungenermaßen einen wesentlichen Geschäftsbereich neu gestalten müssen oder wollen</li><li>• Die Neugestaltung wird als Chance gesehen</li></ul>
<p>Produktbeschreibung und Vorgangsweise</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die (zukünftige) strategische Positionierung des betroffenen Geschäftsbereichs im Unternehmen ist die Vorgabe für das (Re-)Design des Geschäftsbereichs; daher wird diese in einem ersten Schritt erarbeitet</li><li>• Daraus können Strategie, Ziele und Auswirkungen auf die Organisationsstruktur abgeleitet werden</li><li>• Anschließend erfolgen die erforderlichen Design- bzw. Konzeptionsarbeiten</li><li>• Abschließend werden die Erfordernisse implementiert und die Nachhaltigkeit sichergestellt</li><li>• Der Beratungsumfang kann von Expertenberatung (Organisationstheorie, Veränderungsprozess, Fachwissen) bis zur Übernahme eines bis zum Abschluss der Implementierung eingerichteten Part-Time-Managements reichen</li></ul>
<p>Ein Bild der Zukunft – was damit erreichbar ist</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ein auf die zukünftigen Anforderungen neu ausgerichteter Geschäftsbereich innerhalb des Unternehmens</li></ul>
<p>Warum mit NUTs? Was unterscheidet NUTs von anderen Beratern?</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wir berücksichtigen neueste, beste, aktuellste Erkenntnisse und können diese in den Unternehmenskontext integrieren</li><li>• Unsere BeraterInnen haben höchste persönliche und fachliche Kompetenzen</li><li>• Wir haben Erfahrung in der Einbeziehung von Betroffenen</li><li>• Wir setzen uns mit hohem persönlichem Engagement für diese Unternehmensveränderung ein</li></ul>
<p>Was muss das Unternehmen beitragen?</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Veränderungswilligkeit</li><li>• Entlernen von bisherigen Verhaltensweisen, Gewohnheiten und Wissen</li><li>• Wille zur Partnerschaft und Selbstlösung - nur Kundenlösungen sind nachhaltige Lösungen</li><li>• Eigenständige Entscheidungsmöglichkeit</li><li>• Volle Unterstützung und Einbindung der für diesen Geschäftsbereich wesentlichen Entscheidungsträger</li><li>• Sicherstellung, dass getroffene Entscheidungen auch eingehalten werden</li></ul>



### Referenzen

- ATAC Firenze
- Banca Intesa – IT
- Ferrovie dello Stato – Divisione Infrastruttura, Passageri
- Miba HC
- Poste Italiane Bancoposta
- Poste Italiane Courier Services
- Wienstrom Telekom

Weitere Informationen auf [www.n-u-t-s.com](http://www.n-u-t-s.com)