

CONSULTING – PRAXISBEISPIELE AUS DEM GESCHÄFTSBEREICH**STRATEGIE-REVIEW****Ausgangslage**

Ein KMU der Handelsbranche hat seine Strategie überarbeitet und überprüfte diese im Rahmen eines GL-Workshops. HMC wurde als Sparringpartner mit der Vorbereitung und Moderation dieses Workshops betraut.

Prozess

Durch eine intensive Vorbereitung des Workshops unter aktivem Einbezug aller GL-Mitglieder entstand eine intensive Auseinandersetzung über die strategische Ausrichtung der Firma. Resultate des Workshops waren eine Strategieveränderung und gemeinsam erarbeitete Jahresziele.

Nutzen und Akzeptanz

Eine gemeinsame Sicht der Realität durch die Klärung unterschiedlicher Sichtweisen, ein in der GL abgestimmter Aktionsplan und eine konstruktiv-kritische Kommunikationskultur stärkten das Commitment der GL-Mitglieder für die unternehmerische Ausrichtung. Der Prozess mit einem externen «Sparringpartner» wird von der GL als wirkungsvoll eingeschätzt und jedes Jahr durchgeführt.

EXPERTISEN**Ausgangslage**

Die Zentralisierung einer Fachführung in einem Grossunternehmen hatte sich nicht wie geplant entwickelt. Fachliche Unstimmigkeiten, persönliche Differenzen und mangelnder Veränderungswille erzeugten ein spürbares Unbehagen. HMC wurde beauftragt, die aktuelle Situation dieses Fachbereiches umfassend zu analysieren.

Prozess

Auf der Basis von 15 vertraulichen Einzelgesprächen erstellte HMC zuhanden der Geschäftsleitung einen Ergebnisbericht zur aktuellen Lage, Positionierung und Akzeptanz des Fachbereichs mit konkreten Handlungsempfehlungen zur Stärkung der unternehmerischen Entwicklung des Fachbereichs.

Nutzen und Akzeptanz

Die bewusst gewählte „Aussensicht“ in Form einer Expertise legte die Stärken und Schwächen des Geschäftsmodells offen dar und ermöglichte dem Management, die notwendigen fachlichen und personellen Entscheidungen in die Wege zu leiten. Der Prozess unter Einbezug der beteiligten Schlüsselpersonen stiess auf eine hohe Akzeptanz.