



DR. HEINRICH MOSER CONSULTING

FIRMENPROFIL

PORTRÄT

Heinrich Moser gründete 1995 die Firma Dr. Heinrich Moser Consulting HMC in Basel. Als selbständiger Management Consultant und Coach arbeitet er in einem Netzwerk ausgewiesener Spezialisten. HMC zählt KMU, öffentliche Organisationen und in ausgewählten Aufgabenstellungen auch grössere Unternehmen unterschiedlicher Branchen zu seinen Kunden. Heinrich Moser steht zudem in verschiedenen Firmen als Mitglied des Verwaltungsrates in der unternehmerischen Verantwortung und ist Mitglied der ASCO Association of Management Consultants Switzerland. Deren Aufnahmekriterien und Qualitätsstrategie sind gleichermassen Anerkennung und Qualitätsmerkmal im Schweizer Beratermarkt.

Heinrich Moser studierte Wirtschaftswissenschaften und promovierte 1987 an der Universität Basel. Nach mehreren leitenden Positionen in internationalen Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen machte er 1995 den Schritt in die Selbständigkeit. Heinrich Moser war mehrjähriges

Vorstandsmitglied beim FC Basel 1893 und beim Schweizerischen Roten Kreuz in Basel.

ANSATZ

HMC hat seinen Schwerpunkt in der Entwicklung von Unternehmen und Menschen im Einklang von Leistungsanforderungen und menschlichem Potenzial: Potenziale erkennen, Menschen fördern, Unternehmen stärken. Die unternehmerische Fitness hängt davon ab, wie weit es gelingt, die Menschen im Unternehmen positiv auszurichten. Der bewusste Fokus auf Ziele/Anforderungen, Fähigkeiten/Prozesse, Verhalten/Werte und Einstellung orientiert sich am sogenannten Eisbergmodell und ist entscheidend für den langfristigen Erfolg des Unternehmens.

Nebst der Klärung der Ausgangslage hängt die Erarbeitung und Umsetzung von Entwicklungsmaßnahmen entscheidend von der Qualität, Effektivität und Effizienz der Unternehmensführung ab. Ziel muss sein, diejenigen Aspekte und Zusammenhänge mit der grössten Wirkung auf die erfolgreiche Unternehmensentwicklung zu erkennen und die daraus abgeleiteten Massnahmen engagiert und konsequent umzusetzen. Die unternehmerische Fitness der Führungskräfte und Mitarbeitenden wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor – Spitzenleistung und dauerhafte Motivation unter sich ändernden Anforderungen wirkungsvoll zu verbinden und damit Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

PARTNER

HMC kooperiert in einem Netzwerk kompetenter und führungserfahrener Spezialisten. Diese intensive Zusammenarbeit eröffnet unterschiedliche Sichtweisen und stärkt die Positionierung im Beratermarkt. Die langjährige Zusammenarbeit mit der CEVEYGROUP im Bereich der Potenzialanalysen und Assessments bildet dabei einen Schwerpunkt des Marktauftritts von HMC.

CONSULTING**UNTERNEHMENSENTWICKLUNG**

Veränderungen beeinflussen die strategische Ausrichtung und Organisation eines Unternehmens. Dieser Entwicklungsprozess ist eine grosse Herausforderung für alle Führungskräfte und Mitarbeitenden. HMC unterstützt Führungskräfte darin, mit Überblick, Augenmass und Sinn für das Machbare zu handeln. Mit dem Fokus, das Spannungsfeld zwischen unternehmerischer Anforderung und praxisnaher, konsequenter Realisierung wirkungsvoll zu verbinden. Dadurch entstehen bei allen Beteiligten Transparenz, Verständnis und Commitment für diesen unternehmerischen Schritt.

Fokus:

- Sparringpartner für die Geschäftsleitung bei der Strategieentwicklung und Strategieumsetzung
- Konzepterarbeitung für die Personalentwicklung und Ausbildung
- Implementierung einer Beurteilungsmatrix für die Entwicklung der Schlüsselpersonen
- Organisationsentwicklung zur Stärkung der Strategieumsetzung

- Entwicklung leistungsstarker Teams, d. h. Akzeptanz und Commitment herstellen für die unternehmerische Ausrichtung, emotionale und rationale Aspekte wirkungsvoll verbinden, die Transformation vom Wissen zum Tun aktiv begleiten mit verändertem Verständnis für Führung und Zusammenarbeit

EXPERTISEN

Es gibt konfliktträchtige Situationen in Unternehmen, die wegen Zeitmangel, Rollenkonfusion oder nicht verfügbarem Fachwissen intern nicht genügend rasch gelöst werden können. Auf der Basis eines klaren Auftrags erstellt HMC eine Expertise, welche die Einschätzung der beteiligten Personen miteinbezieht. Durch professionellen Blick von aussen wird die Problemsituation objektiviert und mit einem machbaren Lösungsweg dargestellt.

Fokus:

- Analyse einer komplexen Problem- oder Konfliktsituation
- Interviews mit allen beteiligten Parteien und/oder gemeinsamer Workshop
- Schriftlicher Ergebnisbericht mit konkreten Handlungsempfehlungen
- Begleitung des Umsetzungsprozesses als Option

VERWALTUNGSRATSMANDATE

Ein zentrales Merkmal von HMC ist ein treuer Kundenstamm mit vertrauensvollen Beziehungen zum obersten Management. Daraus erwuchs die bewusste Übernahme von Verwaltungsratsmandaten. Heinrich Mosers breit abgestützte, internationale Managementenerfahrung und langjährige Selbstständigkeit als Managementberater sind Garant für diese unternehmerische Gesamtverantwortung.

COACHING

Professionelles Coaching unterstützt, berät und begleitet Führungskräfte (Einzelcoaching) und Führungsgremien (Teamcoaching) bei ihrer beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung. HMC coacht Führungskräfte mit dem Ziel, das eigene Potenzial zu erkennen und den Wirkungsgrad als Führungskraft in Bezug auf die spezifischen Anforderungen gezielt und messbar weiterzuentwickeln. Als Sparringpartner in schwierigen Situationen

gibt der Coach ein differenziertes und unabhängiges Feedback wie auch gezielte fachliche Inputs. Er wirkt darauf hin, dass Erfahrungen aus dem beruflichen Umfeld bewusst wahrgenommen, reflektiert und im Hinblick auf den wirkungsvollen Transfer in den Führungsalltag verarbeitet und umgesetzt werden.

Fokus:

- Executive Coaching (Geschäftsleitung, oberes Kader)
- Coaching von Führungskräften (mittleres und unteres Kader)
- Kurzzeitcoaching (z. B. reservierte Zeitfenster bei Kunden für vertrauliche Coachinggespräche) mit ausgewählten Themenschwerpunkten: Persönliche Klärungsprozesse; geschäfts- und strategiebezogene Klärungsprozesse; Entscheidungen in komplexen und unübersichtlichen Situationen; Gestaltung und Bewältigung von Veränderungsprozessen; Bewältigung von Krisen und Konfliktsituationen; Übernahme einer Führungsposition.

TRAINING**FÜHRUNGSENTWICKLUNG**

Die praxisnahen Führungstrainings von HMC werden auf die Erfordernisse des Unternehmens zugeschnitten. Die Stärkung der eigenen Führungsskills zur Steigerung der Performance steht im Vordergrund. Dabei werden die konkreten Anforderungen an die Führungskräfte in den Lernprozess einbezogen, um eine unmittelbare Wirkung in der Praxis zu erzielen. Oft steht zu Beginn der Führungsentwicklung die Messung des individuellen Führungspotenzials (LPE-Gutachten) oder der Führungsfitness eines gesamten Führungsteams (Leadership Appraisal). Deren Resultate beeinflussen wiederum die inhaltliche und methodische Gestaltung der Trainings.

Fokus:

- Basisworkshop Führungsentwicklung (2 Tage)
- Modularartige Führungstrainings mit klar definierten Themenschwerpunkten und intensiv genutzten Transferphasen zwischen den Modulen
- Bedarfsgerechte Trainings von spezifischen Führungsthemen (z. B. coachingorientierte Führung; Leadership-Tools; vom Wissen zum Tun)

TEAMENTWICKLUNG

Die Trainings von HMC konzentrieren sich auf unterschiedliche Teams (Leitungsgremien, organisatorische Einheiten, Projektteams), die ihre Performance bewusst stärken möchten. Teams sind

dann besonders erfolgreich, wenn sie gemeinsame Ziele verfolgen und dabei Aufgaben, Rollen und Verantwortlichkeiten stärkenorientiert und komplementär zugeordnet sind. Es braucht dazu verbindliche Standards, Werte und Spielregeln – ebenso wie tragfähige Beziehungen der Teammitglieder, die durch Offenheit, Vertrauen und Wertschätzung geprägt sind. Zu Beginn der Teamentwicklung steht meist die Messung der Teamfitness (Team Potential Evaluation). Die umsetzungsorientierten Trainings vom «Wissen zum Tun» befähigen die Teilnehmer, ihre Potenziale auszuschöpfen sowie ihre Aufgaben eigenverantwortlich und engagiert zu gestalten.

Fokus:

- Basisworkshop Teamentwicklung (2 Tage)
- Bedarfsgerechte Trainings zu spezifischen Teamdimensionen (z.B. Zielorientierung und Konsequenz in der Umsetzung; Belastbarkeit mit der Fähigkeit, Konflikte konstruktiv zu lösen; Leistungsorientierung und erlebter Rückhalt in schwierigen Situationen; Veränderungsmanagement und Feedback für Lernprozesse)

SELBSTMANAGEMENT

Wirkungsvolles Selbstmanagement stützt sich auf eine erfolgreiche Selbststeuerung in den Bereichen Stressbewältigung, Zeitmanagement und Zielklarheit (Work-Life-Balance). Die Teilnehmenden erarbeiten ihre eigene, nachhaltige Strategie im Bereich Selbstmanagement. Sie entdecken, wo sie ihre Effektivität und Effizienz steigern können. Sie analysieren ihr eigenes Arbeitsverhalten und konzentrieren sich künftig noch bewusster auf die wirklich wichtigen Dinge. Sie erkennen ihre persönlichen Stressfaktoren und lernen, latentes Konfliktpotenzial erfolgreich zu meistern. Sie entscheiden sich durch persönliches Verhalten, wie sie erfolgreich mit hohen Belastungen umgehen.

Fokus:

- Eintägiger Impulsworkshop zum Thema Selbstmanagement mit individueller Vorbereitungsarbeit (z. B. Selbstbeobachtung)

ASSESSMENT**LEADERSHIP POTENTIAL EVALUATION (LPE)**

Die webbasierte Potenzialanalyse LPE (Leadership Potential Evaluation) der Firma CEVEYSYSTEMS liefert eine valide und zuverlässige Diagnose des Leadership-Potenzials. Das automatisierte Gutachten wird durch eine individuelle Experteneinschätzung erweitert und enthält konkrete Empfehlungen für Beratung und Entwicklung von einzelnen Führungskräften, Führungsteams sowie des Gesamtunternehmens.

Das unmittelbare und objektive Feedback über Stärken und Entwicklungsbereiche, das sich über LPE erzeugen lässt, weist die Wege für fundierte Selektionsentscheide, differenzierte Trainings, öffnet die Türen für die Entwicklung von Talenten und setzt verlässliche Ansatzpunkte für Veränderung und Weiterentwicklung.

Die Leadership Potential Evaluation umfasst:

- Online-Fragebogen LPE
- Persönliches LPE-Gutachten mit aussagekräftiger Computerauswertung und individuell erstellter Experteneinschätzung des Profils
- Persönliches Feedbackgespräch mit Vor- und Nachbesprechung (Zeitbedarf: ca. 90 Minuten)

SALES POTENTIAL EVALUATION (SPE)

Die webbasierte Potenzialanalyse SPE (Sales Potential Evaluation) der Firma CEVEYSYSTEMS liefert eine valide und zuverlässige Diagnose des Vertriebspotenzials von Personen im Verkauf und

von Verkaufsteams. Das unmittelbare und objektive Feedback über Stärken und Entwicklungsbereiche, das sich über SPE erzeugen lässt, weist die Wege für fundierte Selektionsentscheide, differenzierte Trainings, öffnet die Türen für die Entwicklung von Talenten und setzt verlässliche Ansatzpunkte für Veränderung und Weiterentwicklung.

Die Sales Potential Evaluation umfasst:

- Online-Fragebogen SPE
- Persönliches SPE-Gutachten mit aussagekräftiger Computerauswertung und individuell erstellter Experteneinschätzung des Profils
- Persönliches Feedbackgespräch mit Vor- und Nachbesprechung (Zeitbedarf: ca. 90 Minuten)

TEAM POTENTIAL EVALUATION (CSYSTEM)

Mit dem webbasierten CSYSTEM der Firma CEVEYSYSTEMS können Sie die aktuelle Fitness Ihres Teams messen und gemeinsam die richtigen Massnahmen identifizieren, mit denen die Leistung des Teams gesteigert, Zielfokus und Zusammenhalt gestärkt und die Zufriedenheit der Teammitglieder erhöht werden kann. CSYSTEM bündelt mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Teams.

Wie beim LPE und SPE wird auch der CSYSTEM von jedem Teilnehmer individuell durchgeführt. Die Auswertung der Ergebnisse erfolgt für jede Person individuell und für das Team als Ganzes. Das Teamprofil liefert einen kompakten Überblick über die Fitness des Teams. Sie sehen sofort, wo Ihr Team steht, erkennen aufgrund der Bewertung Stärken bzw. Entwicklungsbereiche und inwieweit die Teammitglieder unterschiedliche Auffassungen zur Teamsituation haben.

Die Anwendungsmöglichkeiten:

- Fitnesscheck im Team (Organisationseinheit, Führungsteams, Projektteams)
- Bedarfsgerechte Teamentwicklung
- Führungskräftefeedback
- Benchmark statt Mitarbeiterbefragung
- Zertifizierung von HR Business Partnern

KONTAKT**DR. HEINRICH MOSER CONSULTING HMC**

St. Alban-Anlage 44, CH-4052 Basel

T +41 61 283 95 90

info@moser-hmc.ch

www.moser-hmc.ch

HMC ist Mitglied der ASCO Association of
Management Consultants Switzerland