

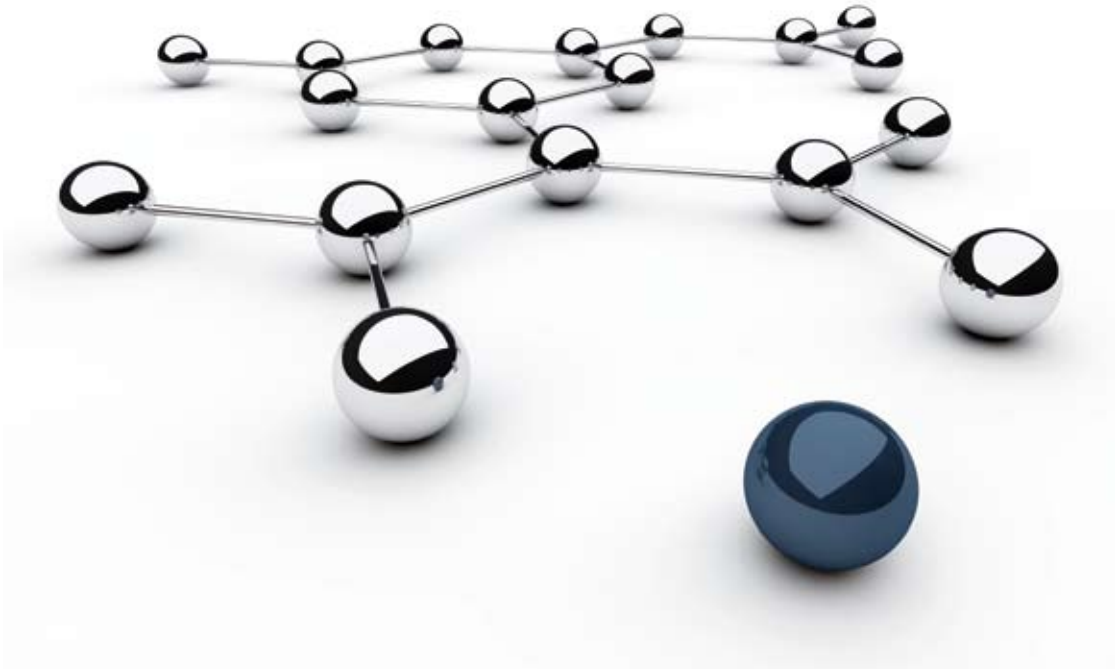


# KOMPETENZATLAS



Professionelle Beratung für den Mittelstand  
kompetent – praxisbewährt – leistungsstark

# network consulting rheinmain (ncrm) e.V.



Der ncrm ist ein Netzwerk von Beratern und Consulting-Unternehmen unterschiedlicher Größe, Kompetenzen und fachlicher Spezialisierungen.

Eine unserer wesentlichen Aufgaben sehen wir darin, Leistungen anzubieten, die zu einer nachhaltigen Stärkung mittelständischer Unternehmen beitragen.

[www.ncrm.de](http://www.ncrm.de)



## Professionelle Beratung ist keine Frage der Größe

---

- **Erfahrene Berater, schlagkräftige Projekt-Teams**

Die Vielfalt unserer Kompetenzen, Wissensgebiete und Erfahrungsschwerpunkte macht es möglich, schlagkräftige Projekt-Teams zu bilden, die passgenau auf die jeweilige Unternehmenssituation und die anstehende Herausforderung zugeschnitten sind.

- **Hohe Professionalität, nachweisbare Effizienz**

Professionalität und die vielfältigen Beratungserfahrungen unserer Mitglieder erlauben es uns, unterschiedlichste Herausforderungen in kleinen und mittelgroßen Unternehmen kurzfristig und mit hoher Flexibilität und Effizienz anzugehen. Fragen Sie nach Referenzen!

- **Unsere Mitglieder sind selbst Unternehmer**

Mit den spezifischen Rahmenbedingungen in mittelständisch strukturierten Unternehmen sind wir bestens vertraut - auch, weil die meisten von uns selbst Gründer, Inhaber und/oder Geschäftsführer eigener Unternehmen sind.

## ■ Problemadäquate, praxisbewährte Lösungen

Komplexe Aufgaben lassen sich wirtschaftlich und zeitgerecht nur bewältigen, wenn problemadäquate Methoden mit praxiserprobten Vorgehensweisen kombiniert werden. Unsere Mitglieder verfügen über die notwendige Erfahrung und wissen, wie man hier vorgehen muss und worauf es wirklich ankommt, um nachhaltige Verbesserungen zu erzielen.

## ■ Enge Kontakte zu Hochschulen und Institutionen

Der ncrm und seine Mitglieder verfügen über eine Vielzahl persönlicher Kontakte zu Organisationen, die sich dem Mittelstand verbunden fühlen. Dazu zählen unter anderem die Wirtschaftsförderungen und IHKs der Region RheinMain, das RKW und der Bundesverband Mittelständische Wirtschaft BVMW. Enge Kontakte pflegen wir ferner zur führenden privaten Wirtschaftshochschule in Deutschland, der European Business School in Oestrich-Winkel. Über einen fruchtbringenden Dialog mit allen genannten Institutionen und die Vernetzung mit „Politik und Wissenschaft“ bleiben wir auch bei wichtigen Rahmenbedingungen für unternehmerisches Handeln stets „up-to-date“.

**Nutzen Sie die Vorzüge unserer Netzwerk-Organisation.**

## Was Unternehmer uns oft fragen

---

- Wie können wir unseren Marktanteil und die Rentabilität steigern?
- Welche Voraussetzungen müssen wir schaffen, um für die Zukunft richtig aufgestellt zu sein?
- Was können wir tun, um die aktuelle Wirtschaftskrise so unbeschadet wie möglich zu überstehen?
- Wo müssen wir den Hebel ansetzen, um in die alte Erfolgspur zurückzufinden?
- Sind Kooperationen und Unternehmensnetzwerke für uns eine praktikable und tragfähige Option? Oder ist für uns ein „Merger“ besser geeignet, um unsere strategischen Ziele zu erreichen?
- Wer kann uns bei Gründungs- und Verlagerungsprozessen sowie bei deren Finanzierung unterstützen?
- Wo und wie finden wir die richtigen Partner, um Chancen und Risiken eines Auslandsengagement zu eruieren?
- Wer kann mir bei der Gestaltung meiner Unternehmensnachfolge helfen?
- Wie lassen sich Management-Qualität und Unternehmenskultur verbessern?
- Wie können wir die durch den Strategiewechsel hervorgerufenen Veränderungen im Unternehmen möglichst reibungsfrei und effizient umsetzen?

## Wie wir Unternehmen unterstützen

---

- Unsere Analysen von Kunden, Produkten, Märkten und Wettbewerbern geben Ihnen die notwendige Sicherheit, um Ihr Geschäft zukunftsorientiert auszurichten.
- Strategiewechsel bereiten wir gemeinsam mit Ihnen vor. Wir helfen bei der Konzeption und begleiten auf Wunsch auch die operative Umsetzung.
- Wir haben das Wissen und die Erfahrung, wie man Unternehmensstrukturen und -abläufe erfolgreich neu ausrichtet und eine zukunftsfähige neue Prozessorganisation gestaltet.
- Unsere Coaches helfen, die Management-Qualität im Unternehmen zu steigern. Bei zeitlich befristeten Vakanzen können wir erfahrene Interimsmanager stellen.
- Bei existentiellen Unternehmenskrisen können Sie unseren langjährigen Erfahrungen im Sanierungs- und Turn-around-Management vertrauen.
- Wir beraten und begleiten Gründungsprozesse, Verlagerungen und Auslandsengagements oder besorgen Förderkredite.
- Auch bei Fusionen, Übernahmen und Firmenverkäufen können Sie auf qualifizierte Unterstützung durch erfahrene ncrm-Berater setzen.
- Mit systematischem Change Management befähigen wir Kunden, den erforderlichen Wandel erfolgreich zu gestalten.

Wir beraten mit Hintergrund und bringen umfassende Branchen- und Industrieerfahrung aus leitenden Funktionen ein.

## Was Unternehmer uns oft fragen

---

- Wie können wir unser Rating bei den Banken verbessern?
- Welche Möglichkeiten gibt es, auch in Krisensituationen ausreichend Finanzierungsmittel zu bekommen?
- Was muss bei einer Due Diligence beachtet werden?
- Erfüllen wir bereits die Kriterien, die die internationalen Rechnungslegungs-Standards fordern?
- Was ist zu tun, um zu einem funktionierenden Risk Management zu kommen?
- Wie können wir bei uns ein effizientes Controlling mit einem anforderungsgerechten Frühwarnsystem einführen?
- Können Sie die Wirtschaftlichkeit unseres IT-Investitionsprojektes für uns ermitteln?
- Bildet unser Controlling die Unternehmensrealität wirklich so ab, wie sie ist?
- Wo und wie können wir Kosten einsparen, ohne Kernfunktionen unseres Geschäftes zu beschädigen?
- Welchen Nutzen könnte uns ein externes Controlling oder ein Controlling-erfahrener Interim Manager liefern?
- Verfügen Sie über die Kompetenzen, um uns bei der Erstellung eines Frühwarnsystems für Planungs- und Steuerungszwecke zu unterstützen?

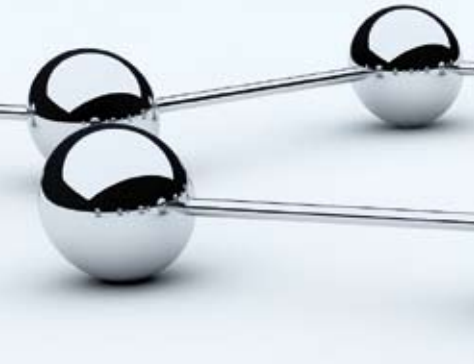
## Wie wir Unternehmen unterstützen

---

- Corporate Finance Kriterien werden immer komplexer, wir machen sie verständlich und helfen, sie umzusetzen.
- Wir führen internationale Rechnungslegungsstandards ein (IFRS, IAS und US GAAP) und helfen bei der Anpassung der Betriebssoftware (SAP R/3, Hyperion, Oracle).
- Mit unseren Erfahrungen bei Unternehmensbewertung und Due Diligence sowie beim Pre- und Post Merger Management helfen wir ihnen, Ihre Expansionsvorhaben richtig aufzugleisen und zum Erfolg zu führen.
- Ein- und Ausgliederung von Unternehmensbestandteilen, auch im internationalen Umfeld, können wir umfassend vorbereiten und begleiten.
- Unser externes Controlling, Liquiditätsmanagement und Interim Management hilft Ihnen, fixe Kosten zu flexibilisieren.
- Wir bauen Risikomanagementsysteme auf, integrieren die Finanzplanung und sichern die Umsetzung regulatorischer Vorgaben (wie KonTraG u.v.m.).
- Businesspläne, Investitionskosten- und Kosten-Nutzen-Analysen erstellen wir schnell, korrekt und für alle Beteiligten nachvollziehbar.

**Das Finanz- und Rechnungswesen muss die Realität des Geschäftes abbilden. Unsere Professionals wissen wie.**





## Was Unternehmer uns oft fragen

---

- Warum verlieren wir Kunden? Ist unser Kunden- und Produktportfolio zukunftsfähig?
- Was kann man tun, um Kunden nach ihrer Profitabilität zu unterscheiden und die wichtigsten von ihnen zu binden?
- Über welche neuen Absatzkanäle lassen sich unsere Vertriebsleistungen weiter steigern?
- Was können wir tun, um den Vertrieb zu optimieren? Was müssen wir tun, um unter verschärften Vertriebsbedingungen wieder erfolgreich zu sein?
- Müssen wir unsere Kompetenzen/Kapazitäten in Marketing und Vertrieb ausbauen und die Prozesse effizienter gestalten?
- Wie kann man die Qualität der kundennahen Prozesse überprüfen und wie lässt sich diese weiter verbessern?
- Wie kann ich die Zielgruppe der „Best Ager“ als Kunden gewinnen?
- Wie können wir unsere Kompetenzen in der Öffentlichkeit zielgruppengenaue darstellen?
- Wie positionieren wir unser Unternehmen im Sinne von Einmaligkeit und Unverwechselbarkeit?
- Welche Kommunikationsmaßnahmen können Sie empfehlen, um unsere Leistungen dem Markt bestmöglich zu vermitteln? Woran lässt sich der Erfolg unserer Marketing-Kommunikations-Maßnahmen festmachen?

## Wie wir Unternehmen unterstützen

---

- Wie helfen Ihnen, ein professionelles Kundenmanagement aufzubauen und profitable Kundenbeziehungen zu etablieren.
- Wir analysieren die Schwachstellen im Vertrieb und konzipieren zielführende Verkaufstrainings und Vertriebsworkshops.
- Unsere Positionierungs-, Markt- und Wettbewerbsanalysen helfen Ihnen, genauer zu planen und zu (re-)agieren.
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie die versteckten Reserven in Marketing und Vertrieb identifizieren und ausschöpfen können. Wir sorgen dafür, dass der Vertrieb mit Kaufleuten und Technikern Hand in Hand arbeitet.
- Wir liefern integrierte Kommunikations-Lösungen: vom Konzept bis zur professionellen operativen Umsetzung.
- Wir bringen Sie mit Kunden und Interessenten auf Tuchfühlung: durch Konzeption von Kunden-Events und Markt-Umfragen, oder auch durch professionelle Presse- und PR-Arbeit.
- Wir sorgen dafür, dass Sie mit einer auf die demographische Entwicklung abgestimmten Marketing- und Vertriebsstrategie zu nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen kommen.
- Wir wissen, worauf es bei der Positionierung ankommt – und wie man sich öffentlichkeitswirksam damit profiliert.

**Marketing schlägt die Flanken, die Tore erzielt der Vertrieb. Bei uns finden Sie Spezialisten für beide Schlüsselpositionen.**

## Was Unternehmer uns oft fragen

---

- Wie können wir auf den Wandel von herstellergetriebenen zu nachfragegesteuerten Abläufen schnell und effizient reagieren?
- Was müssen wir ändern, um unsere Organisation optimal an der Wertschöpfungskette auszurichten?
- Wie reorganisieren wir die Geschäftsprozesse, ohne dass es zu Einschränkungen im aktuellen Tagesgeschäft kommt?
- Was müssen wir tun, um die anstehende umfassende Veränderung in den Wertschöpfungsprozessen optimal zu bewältigen?
- Wie schöpfe ich den größtmöglichen Geschäftsnutzen aus unserer IT?
- Wie lässt sich die Qualität unserer Produkte, Prozesse und Dienstleistungen nachhaltig verbessern?
- Wie lässt sich feststellen, ob sich für mein Unternehmen der Aufbau eines Qualitätsmanagement-Systems lohnt? Wie führe ich ein QM-System möglichst schnell und reibungsfrei ein?
- Wie kann man sicherstellen, dass das Erfahrungswissen von Mitarbeitern bei deren Ausscheiden aus dem Unternehmen auch weiterhin zur Verfügung steht?
- Wie erreichen wir gleichzeitig ein Höchstmaß an Kundenorientierung und Mitarbeitermotivation?

## Wie wir Unternehmen unterstützen

---

- Wir optimieren Geschäftsprozesse und bilden die Realität in unternehmensindividuellen Management- und Steuerungsmodellen verständlich nach.
- Mit Performanceanalysen identifizieren wir gezielt die Schwachstellen im Unternehmen.
- Wir konzipieren und coachen kaufmännische oder technische Veränderungsprozesse. Großen Wert legen wir darauf, dass Management und Mitarbeiter bei solchen Veränderungen von Beginn an optimal eingebunden werden.
- Unsere Konzepte und die Implementierung der empfohlenen Maßnahmen zur Verbesserung der Prozess- und Servicequalität führen nachweisbar zu Liquiditäts- und Ertragsschüben.
- Von uns designte Prozesse und Workflow-Integrationen erschöpfen sich nicht in bunten Flussdiagrammen.
- Wir unterstützen Sie bei der Identifikation und Bewertung der Wissensbasis Ihres Unternehmens.
- Wir wissen, wie man Prozesse optimiert – die Vielfalt unserer Erfahrungen im Hinblick auf Branchen und Prozesse ist hierfür eine entscheidende Grundvoraussetzung.

**Für uns zählt der Sachverstand: Ihrer und unserer. Damit die Dinge so laufen, wie es Ihr Unternehmen braucht.**

## Was Unternehmer uns oft fragen

---

- Wie finden wir neue Mitarbeiter und wie binden wir sie langfristig? Wie lassen sich die Leistungsreserven älterer Mitarbeiter richtig einschätzen und zum Wohle aller nutzen?
- Wie können wir Fehlentscheidungen bei Stellenbesetzungen reduzieren bzw. vermeiden?
- Können Sie uns helfen, die Personalentwicklung in unserem Unternehmen optimal zu gestalten? Wie lassen sich die Teambildungsprozesse wirksam unterstützen?
- Wie können wir die Ziel- und Leistungsorientierung bei Führungskräften und Mitarbeitern verbessern? Was ist das „richtige“ Vergütungssystem für unser Unternehmen?
- Wie gestalten wir Aus-/Weiterbildung sowie die Führungskräfte-Entwicklung so effizient und praxisnah wie nur möglich?
- Wie schaffen wir ein motivierendes Betriebsklima? Was können wir tun, um Mobbing-Tendenzen zu begegnen?
- Wie können wir krankheitsbedingte Fehlzeiten reduzieren und generell die Gesundheit im Unternehmen fördern?
- Wie stärken wir die Kommunikationsfähigkeit unserer Führungskräfte und Spezialisten?
- Was können wir tun, um unsere Mitarbeiter zu selbstbewussten, engagierten Mitstreitern zu entwickeln?

## Wie wir Unternehmen unterstützen

---

- Unsere Spezialisten helfen Ihnen, die richtigen Mitarbeiter und Führungskräfte zu rekrutieren und sie mit integrierten Entwicklungskonzepten individuell und gezielt zu fördern.
- Wie wissen, wie man das jeweils richtige Instrument für die Personalentwicklung findet und zielführend einsetzt: Von Bedarfsanalysen über Einzel- und Gruppen-Assessments bis hin zu Coaching, Mediation und Teambildungskonzepten.
- Wir übernehmen Personaldienstleistungen - auch in Form eines Outsourcing. Das schafft Freiräume.
- Wir verfügen über das erforderliche Fingerspitzengefühl, um Incentive- und Vergütungssysteme zu konzipieren, die wirklich leistungsorientiert sind.
- Wir helfen Ihnen, den Beitrag des Einzelnen zur Erreichung strategischer Zielvorgaben im Unternehmen über individuelle Leistungsindikatoren sichtbar zu machen.
- Wir konzipieren inhaltlich speziell auf die Unternehmensspitze ausgerichtete Veränderungsmanagement-, Führungskräfte- und Kommunikationstrainings – Knowhow, das heute unverzichtbar ist.

Im Personalwesen sind Know-how und Erfahrung unabdingbar.  
Wir bringen zusätzlich das nötige Fingerspitzengefühl mit.

## Was Unternehmer uns oft fragen

---

- Was können wir tun, um unsere Kapitalbindung im Beschaffungswesen auf ein Minimum herabzusenken?
- Wie können wir Fehlteile früher erkennen und die Ursachen von Engpässen in der Beschaffung beseitigen?
- Wie lassen sich latent vorhandene Potenziale in der Beschaffung aufdecken und erfolgswirksam heben?
- Welche Möglichkeiten können Sie uns empfehlen, um unsere Materialkosten substantiell zu senken?
- Wie können wir den Einkauf erfolgsorientiert steuern?
- Gibt es alternative Beschaffungsmärkte für uns?
- Wie gestalten wir den Einkauf von IT oder Elektronikbauteilen optimal?


## Wie wir Unternehmen unterstützen

---

- Unsere Spezialisten helfen Ihnen, Beschaffungssystematik und -instrumente zielorientiert zu analysieren und sich einen Überblick über das Rationalisierungspotenzial zu verschaffen.
- Wir wissen, wie sich über die Anwendung rationeller Beschaffungsverfahren Lagerbestände und Auftragsdurchlaufzeiten nachhaltig verringern lassen.
- Unsere Beratungen und Empfehlungen zur Qualitätssicherung von Lieferanten und Produkten (Zertifizierung, Standards) tragen dazu bei, die Beschaffungsrisiken deutlich zu verringern.
- Wir wissen, wie man über internetbasierte Handelsplattformen Einkaufsmacht bündeln kann und wie Sie davon profitieren.
- Bei der Beschaffung von IT-Produkten und Dienstleistungen helfen wir Ihnen, versteckte Potenziale zu erkennen und auszuschöpfen - von der Bedarfsermittlung, über die Ausschreibung bis zum Vertrag.
- Für die Beschaffung von Elektronikbauteilen besitzen wir Spezial-Know-how. Sie profitieren davon durch eine spürbare Senkung der Beschaffungskosten.

**Im Einkauf schlummern oft erhebliche Potenziale. Sie zu heben, ist einfacher als viele denken!**





## Guten Rat anzunehmen bedeutet nichts anderes, als die eigene Fähigkeit zu stärken.

Johann Wolfgang von Goethe

Gute Berater sind ein wichtiges Glied in der Kette arbeitsteiliger Spezialisierungen. Als objektiv-kritische Sparringspartner können externe Spezialisten zudem wesentlich dazu beitragen, bei steigender Komplexität und Geschäftsdynamik den Durchblick zu behalten.

Externen Sachverstand gezielt hinzuziehen, ist also alles andere als das Eingeständnis eigenen Unvermögens. Im Gegenteil: Wer die betrieblichen Herausforderungen – angesichts der Schnelligkeit, mit der selbst „Best-practices-Lösungen“ veralten - ausschließlich mit eigenem Personal bewältigen will, handelt ökonomisch leichtfertig.

Wir – die Berater im network consulting rheinmain (ncrm) e.V. – sind fest überzeugt, dass wir mit unserem Wissen und den Erfahrungen aus langjähriger unternehmerischer (Beratungs-) Tätigkeit substantiell dazu beitragen können, dass unsere Kunden auch in schwierigen Zeiten erfolgreich bleiben.

Setzen Sie sich doch einfach mal mit uns in Verbindung, um zu eruieren, ob es nicht Themen und Aufgabenfelder für eine Zusammenarbeit gibt.

Wir freuen uns auf Sie!



Netzwerk starker Beratungspartner



**network consulting rheinmain e.V**

Vogelsbergstraße 31

65205 Wiesbaden

Tel. 06122 5889959

Fax 06122 936518

E-Mail: [office@ncrm.de](mailto:office@ncrm.de)

[www.ncrm.de](http://www.ncrm.de)