



## Newsletter 1/21

In den letzten Monaten haben mir Kunden und Geschäftsfreunde in persönlichen Gesprächen viele Hinweise und Impulse gegeben, die ich dazu nutzen konnte, meine Beratungsleistungen noch stärker auf den Bedarf mittelständischer Unternehmen und Organisationen auszurichten.

Die Gesprächsergebnisse fasst der Leitgedanke zusammen, den ich in das Zentrum meines Beratungsangebots stelle

### **EIN ERFOLGREICHER MITTELSTAND FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT.**

Meine Leistungen verstehe ich als Beitrag zur Verbesserung der Fitness mittelständischer Unternehmen und Organisationen, die zunehmend komplexeren Aufgaben und veränderten Anforderungen gegenüberstehen.

Die vielen Gespräche zeigten überraschender Weise auch den Bedarf an Beratungsprodukten, die namhafte Unternehmensberatungen in ihrer Portfoliomatrix seit Jahren als „*poor dogs*“ einstufen und ihnen folglich nur noch wenig Aufmerksamkeit widmen. Die genauere Analyse zeigte, dass es sich nicht um ein Wiederaufflammen von in die Jahre gekommenen Beratungstrends handelt. Vielmehr scheint in der Vergangenheit die Marktbearbeitung zu den Themen Lean-, Innovation- und Project Management zu wenig die Zielgruppe „Mittelstand“ - zumindest in einigen Branchen - erreicht zu haben. Der mögliche Nutzen und die Wirkung zur Verbesserung von Ergebnis und Wettbewerbsfähigkeit wurde gerade im Mittelstand nie in Frage gestellt. Widerstände zeigen sich jedoch unverändert bei der Frage der Übertragbarkeit der methodischen Ansätze und Werkzeuge auf mittelständischen Strukturen und deren individuelles Umfeld.

Mit meinen Beratungsprodukten und -leistungen orientiere ich mich daher exakt an diesen Kundenbedürfnissen. Den Kern bilden folgende vier Beratungsmodule

- **hpPROJECT@mittelstand**
- **hpLEADERSHIP@mittelstand**
- **hpLEAN@mittelstand**
- **hpINNOVATION@mittelstand.**

Jedes Beratungsmodul baut grundsätzlich auf bewährten Beratungsinhalten auf. Im Gegensatz zu klassischen Beratungs- und Trainingsansätzen bestimmen jedoch die konkrete Ausgangssituation und die individuelle Zielsetzung des mittelständischen Kunden sowohl die Themenschwerpunkte als auch das Vorgehen. Auf diese Weise entsteht ein maßgeschneidertes Beratungsergebnis, das in zweifacher Hinsicht Mehrwert generiert. Einerseits liefert die Beratung in der operativen Umgebung des Kunden direkt messbare Verbesserungen. Andererseits wirken die angepassten Strukturen und Abläufe als wertvolle Beiträge zu einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung.

Gemeinsam mit meinen Kooperationspartnern freue ich mich darauf, Sie auf Ihrem erfolgreichen Weg in eine nachhaltige Zukunft zu unterstützen.