

KUNDE	SITUATION	LÖSUNG
<b>Führendes Dienstleistungsunternehmen für „human capital services“ in Deutschland, Schweiz, Österreich</b>	Neuer Geschäftsführer übernimmt das Ruder eines profitablen, aber schrumpfenden Geschäftes	mp consulting organisiert eine Strategiekonferenz gemäß der <b>mp Strategieentwicklung</b> mit allen Bereichsleitern und wichtigen Leistungsträgern (24), die zu einer neuen 5 Jahresstrategie führt und dem Team ein neues „wir-Gefühl“ und Motivation gibt.
<b>Französische Tochtergesellschaft eines führenden deutschen Industrieunternehmens</b>	Geringe Marktanteile, schwaches Wachstum und nur langsame Umsetzung von Veränderungsprogrammen haben zu geringer Motivation der Mitarbeiter und steigendem Druck von der deutschen Muttergesellschaft geführt	mp consulting hilft dem Kunden ein objektives Bild der Ausprägung seiner Kernkompetenzen und Verbesserungspotentiale innerhalb von 2 Monaten mit Hilfe der <b>mp Organisationsdiagnose</b> zu bekommen und entwickelt mit dem erweiterten Managementteam ein Veränderungsprogramm mit Hilfe der <b>mp Strategieentwicklung</b> .
<b>Führendes internationales Technologie- und Dienstleistungsunternehmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gute Marktpräsenz aufgrund großer Ressourcen im Vergleich zum Wettbewerb</li> <li>- Geringe Kundenzufriedenheit</li> <li>- Ungenügende Betreuung bestehender Kunden</li> <li>- Neue Wettbewerber mit innovativen und benutzerfreundlichen Produkten</li> </ul>	Nach einer Befragung aller Mitarbeiter und Analyse der Ausgangssituation mit Hilfe der <b>mp Organisationsdiagnose</b> , wurde mit dem gesamten Team innerhalb von 3 Tagen (2 Workshops) eine neue Unternehmens- und „go-to-market“ Strategie nach der Methode der <b>mp Strategieentwicklung</b> entwickelt.

KUNDE	SITUATION	LÖSUNG
<b>4 Krankenhäuser in 4 Landkreisen und 2 Bundesländern. Management der Krankenhäuser und Politiker mit unterschiedlichen Interessen</b>	Die Geschäftsführung der GmbH und die der einzelnen Krankenhäuser verstehen, dass sie zusammenarbeiten und sich spezialisieren müssen, aber sie versuchen seit 2 Jahren einen Konsens zu finden.	Nach einer Analyse der Ausgangssituation mit der <b>mp-Organisationsdiagnose</b> und Vorbereitungsmeetings zur Diskussion der Resultate, organisiert mp consulting eine Strategiekonferenz mit der <b>mp-Strategieentwicklung</b> nach der „strategic alignment process“ Methode. Über 70 Teilnehmer erreichen einen Konsens innerhalb von nur 2 Tagen.
<b>Führendes regionales Kreiskrankenhaus</b>	Neue Geschäftsführung und steigender Wettbewerb durch Schwerpunkt- und Unikliniken in der benachbarten Großstadt	Start mit einer 360° Befragung aller wichtigen externen und internen Anspruchsgruppen inklusive der Patienten mit mp Organisationsentwicklung. Entwicklung einer SWOT Analyse mit dem erweiterten Führungskreis (1/2 Tag). Dann 2-tägiger Strategie-Workshop mit über 50 Führungskräften aus allen Abteilungen des Krankenhauses nach <b>mp Strategieentwicklung</b> : Entwicklung eines 3-Jahres Plans inkl. Investitions- und Maßnahmenplanung.

*Da wir grundsätzlich über unsere Kunden Stillschweigen bewahren und in manchen Fällen umfassende Geheimhaltungs- und Vertraulichkeitserklärungen unterschreiben mussten, bitten wir Sie um Ihr Verständnis, wenn wir zum jetzigen Zeitpunkt die Namen unserer Kunden nicht nennen können. Selbstverständlich sind wir im nächsten Schritt in der Lage Ihnen konkrete Ansprechpersonen zu nennen, mit denen Sie sich direkt in Verbindung setzen können.*