BOSTON
BUSINESS SCHOOL

# MANAGEMENT CONSULTING

Externe Management-Unterstützung

In 2 x 2 Workshop-Tagen zu konkreten Lösungsansätzen.

# Inhalt

## Consulting-Workshops


3 Strategie auf dem Prüfstand
4 Rentabilität verbessern
5 Wachstum durch neue Geschäfte
6 Chancen nutzen
7 Marktanteile & Markterfolg
8 Die beste Organisations-Struktur
9 Optimales Finanzmanagement
10 Post Merger Integration
11 Konflikte im Team klären


## Experten auf Zeit


12 Gut Führen
12 Mein Projekt-Realisator
12 Mein Gewinn-Manager
13 Mein Innovator
13 Externer Motivator
13 Nachfolger auf Zeit


## Klassisches Consulting


14 Der Boston Beratungsansatz

15 Beratungsanfrage



Boston Business School
Klausstrasse 43
CH-8008 Zürich
Telefon +41 (0)43 499 40 20
Telefax +41 (0)43 499 40 21
www.bostonprograms.com/consulting
consulting@bostonprograms.com

# Strategie auf dem Prüfstand

## 1. WORKSHOP
### Strategie-Audit

Ihrer Firma geht es gut. So soll es auch bleiben. Dank der bestmöglichen Strategie. Stellen Sie Ihre Strategie auf den Prüfstand: «Was ist heute zu tun, damit Sie auch morgen noch erfolgreich sind».
Der 2-tägige Audit hilft Ihnen bei der Suche nach der richtigen Strategie. Anhand neuester Erkenntnisse des Strategischen Managements werden Sie vieles, was Sie tun, bestätigt finden, einiges aber auch in Frage stellen und manches anders und besser machen.

## 2. WORKSHOP
### Die beste Strategie

Mit den bestgeeigneten Instrumenten aus der Strategie-Beratung und einer auf Ihre Firma zugeschnittenen Auswahl soll die beste und richtige Strategie für Ihr Unternehmen oder einen Teilbereich entwickelt werden.
Gemeinsam mit Ihnen und Ihrem Management arbeiten wir an den richtigen Strategien für die Zukunft. Sie profitieren von 30 Jahren Erfahrung in der Strategie-Beratung und Strategie-Umsetzung.

## INHALTE DER BERATUNG

1. **Strategie heute**
   Bewahren und Verändern. Die Zukunft sichern
2. **Chancen und Gefahren**
   Veränderung und Wandel als Chance nutzen
3. **Den Erfolg sichern**
   Das Kerngeschäft verteidigen und ausbauen
4. **Innovation**
   Wachstum durch neue Geschäfte
5. **Geschäfts- und Unternehmens-Strategie**
   Die richtige Strategie
6. **Aufbau-Organisation**
   Geschäftsfelder. Struktur. Stellenbesetzung
7. **Kern-Kompetenzen**
   Die Fähigkeiten zur Zukunftsbewältigung
8. **Implementieren**
   Erste Schritte und Programme zur Umsetzung

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 15

**Strategie Audit**

Zeigt, was bewahrt und was verändert werden soll.

**Options**

Erlaubt, strategische Optionen zu entwickeln und zu bewerten.

**Erfolgs-Pfad**

Der richtige Weg in die gewollte Zukunft.

**Heute beginnen**

Start und Begleitung der Umsetzung und Steuerung.

# Rentabilität verbessern

**Profit Traps**

Wo verlieren wir Geld?

**Performance Killers**

Was bremst Gewinn und Rentabilität?

**Optimize Profitability**

Wege zur Ergebnis-Verbesserung.

**Programs**

Einleiten von Programmen.

## 1. WORKSHOP
### Ergebnis-Verbesserung

Gewinn und Rentabilität eines Geschäftes müssen aktiv gesteuert werden. Wer dies richtig macht, kann ohne grosse strategische Veränderungen meist 30% oder mehr an Verbesserung bewirken. Wie kann, sozial verantwortlich, die Vielzahl der brachliegenden Gewinnsteigerungs-Potenziale im Unternehmen genutzt werden? Geleitet durch unser Analyse-Tool, finden wir die richtige Konzeption zur EBIT- und Rentabilitäts-Steigerung für Ihr Business oder Ihre Unternehmung. Sie erkennen, welcher ‹Gewinntyp› Ihr Unternehmen ist und welche Gewinn-Strategien genutzt werden können, um weit über dem Branchendurchschnitt zu rentieren. Sie erkennen aber auch, was nicht getan werden darf, um die heutige Gewinnposition nicht zu gefährden.

## 2. WORKSHOP
### Konkrete Massnahmen

Im zweiten Workshop steigen wir direkt in das Programm zur Steigerung der Rentabilität in Ihrem Unternehmen ein. Das Resultat: Ein Masterplan mit konkreten Aktionen und Empfehlungen zur schnellen, aber nachhaltigen Steigerung von Gewinn und Rentabilität.

## INHALTE DER BERATUNG

1. **Gewinnposition heute**
   Ist-Situation und Entwicklung ohne Kurskorrektur
2. **Ehrgeizige EBIT- & ROCE-Ziele**
   Veränderung und Wandel als Chance nutzen
3. **Der eigene Gewinntyp**
   Gewinntypologie für das eigene Business
4. **Forcieren rentabler Aktivitäten**
   Besonders rentable Geschäfte forcieren, Verlustgeschäfte abbauen
5. **Die Offensive**
   Kundenpotenziale; Neukunden; Kunden erhalten; besser verkaufen
6. **Die Defensive**
   Kosten senken; vermeiden; flexibilisieren
7. **Kapitalintensität reduzieren**
   Weniger Kapitaleinsatz. Mehr Rendite
8. **Implementieren**
   Erste Schritte und Programme zur Umsetzung

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 15

# Wachstum durch neue Geschäfte

## 1. WORKSHOP
### Wachstum planen

Wenn Märkte stagnieren, braucht es häufig ein neues Geschäftsmodell. Dies geht nicht ohne eine, oft sogar mehrere Veränderungen:

- beim Kundenbedürfnis
- beim Leistungsangebot
- bei den Zielgruppen / Kundensegmenten
- bei der Technologie
- beim Vertriebsweg
- bei der geografischen Marktdefinition
- bei Kernkompetenzen

Gemeinsam mit Ihnen und Ihrem Management entwerfen wir Wachstums-Sprünge dank neuer Geschäftsmodelle. Dies mit dem Ziel, Ihr Geschäft in Richtung Wachstum zu entwickeln.

## 2. WORKSHOP
### Wachstum realisieren

Im zweiten Workshop arbeiten wir an den Themen

- das eigene Wachstums-Spektrum abstecken
- Wachstums-Optionen entwickeln und verfeinern oder begründet verwerfen
- ein griffiges Wachstums-Konzept erarbeiten

Bei Bedarf begleiten wir Sie während einiger Monate auf Wachstums-Perspektive.

## INHALTE DER BERATUNG

1. **Wachstums-Treiber**
   Was treibt, was bremst Ihr Wachstum heute?
2. **Wachstum als Muss**
   Ist Grösse ein Muss, um erfolgreich zu bleiben?
3. **Wachstum als Ziel**
   Richtige und falsche Wachstums-Ziele
4. **Das Ende eines Geschäftsmodells**
   Stagnation und Hyperwettbewerb als wenig attraktive Zukunftsperspektive
5. **Durchbruch zu Neuem**
   Neue Geschäftsmodelle als Sprung in eine neue Wachstums-Dynamik: Eigene Ideen und Optionen
6. **Das Geschäft der Zukunft**
   Entwicklung einer Innovations- und New Business-Strategie
7. **Implementieren**
   Erste Schritte und Programme zur Umsetzung

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 15

**Wachstums-Perspektiven**

Mögliches Wachstum?

**Wachstums-Treiber**

Was bremst Gewinn und Rentabilität?

**Find your growth-strategy**

Wege zum rentablen Wachstum.

**Programs**

Einleiten von Wachstums-Programmen.

# Chancen nutzen

**Trend-Scouting**

Was verändert sich im Umfeld?

**Szenario**

Was bedeuten die Veränderungen?

**Chancen-Management**

Chancen nutzen.

**Risiko-Management**

Richtiger Umgang mit Risiken.

## 1. WORKSHOP
### Relevante Veränderungen

Wer sich im Unternehmen mit dem wirklich Wichtigen beschäftigt, wird schnell merken, dass es Vieles zu tun gibt: Aktives Chancen-& Risiko-Management. Externe Entwicklungen sind Chancen oder Risiken – es kommt darauf an, was man daraus macht. Wie werden Trends erfasst? Wie Szenarien entwickelt? Wir erarbeiten mit Ihnen Wege, wie aktives Chancen-Management und bewusstes Risiko-Management genutzt werden, um den Erfolg von morgen zu sichern.

## 2. WORKSHOP
### Chancen nutzen, Risiken kennen

Im zweiten Workshop erarbeiten wir mit Ihnen Ihr firmenspezifisches Chancen- und Risiko-Management:

- Aktives Chancen-Management: Chancen besser nutzen als der Wettbewerb
- Bewusstes Risiko-Management: Das Risiko-Portfolio und der richtige Umgang mit Unternehmens-Risiken

Die Zukunft ist voller Chancen. Wir helfen Ihnen, diese zu nutzen.

## INHALTE DER BERATUNG

1. **Relevante Veränderungen**
   Welche externen Enwicklungen sind für Ihre Branche und Ihr Unternehmen relevant?
2. **Szenarien**
   Welche möglichen Zukünfte sind denkbar?
3. **Trends**
   Welche Megatrends sind erkennbar?
4. **Aktives Chancen-Management**
   Was ist zu tun, um die Veränderungen als Chance zu nutzen – besser als alle Mitbewerber?
5. **Sensibilisierung**
   Erfolgsgewohnte Führungskräfte und Mitarbeiter auf Risiken sensibilisieren und fit für den Wandel machen.
6. **Zukunfts-Controlling**
   Wer kümmert sich um Früherkennung und Steuerung?

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 15

# Marktanteile und Markterfolg

## 1. WORKSHOP
### Marktanteile im Visier

Manchmal ist Kampf um Marktanteile der richtige Weg, um im Hyperwettbewerb erfolgreich zu bestehen. Aber auch im Verdrängungswettbewerb gibt es unterschiedliche Wege – richtige und falsche. Wer es auf eine direkte Konfrontation mit der Konkurrenz ankommen lassen will, muss gut gerüstet sein. Wir analysieren mit Ihnen die Ausgangslage.

## 2. WORKSHOP
### Markterfolg bewirken

Im zweiten Workshop suchen wir Antworten auf zentrale Fragen:

- Ist Kampf um Marktanteile der richtige Weg?
- Ist es wirklich nicht möglich, sich dank Innovation, Spezialisierung oder Flucht in die Nische von der Konkurrenz abzugrenzen?
- Wie preisempfindlich ist die Nachfrage und welche Bedeutung kommt der Kostenposition zu?
- Gibt es Ideen, wie trotz Verdrängungs-Wettbewerb einem Preiskampf ausgewichen werden kann?

Dann entwickeln wir mit Ihnen konkrete Ansätze für ein optimales Marketing und einen gekonnten Verkauf, der Potenziale nutzt und die Konkurrenz erstaunen lässt.

## INHALTE DER BERATUNG

1. **Markt, Kundenbedürfnisse, Wettbewerb**
   Die Spielregeln des Wettbewerbs und der Branche
2. **Markterfolg**
   Gesetzmässigkeiten für Markterfolg heute und in Zukunft
3. **Kampf um Marktanteile**
   Best Practices und Anwendungs-Optionen
4. **Positionierung**
   Die richtige Positionierung im Hyperwettbewerb
5. **Marketing-Dominanz**
   Nicht besser oder billiger, aber gekonnter!
6. **Verkaufs-Dominanz**
   Nicht anders, aber stärker am Verkaufspunkt.

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 15

**Spielregeln des Wettbewerbs**

Wer gewinnt? Wer verliert?

**Markt und Branche**

Was entscheidet über den Markterfolg von morgen?

**Erfolg am POS**

Besser sein am Verkaufspunkt.

**Verkaufs-Programme**

Umsetzen von Programmen.

# Die beste Organisations-Struktur

**Quo vadis?**

Wohin treibt uns die heutige Struktur?

**Best in Class**

Was erwarten wir von der besten Struktur?

**Change**

Was muss verändert werden?

**Durchbruch**

Wie vorgehen und gegen Widerstände umsetzen?

## 1. WORKSHOP
### Passt die Struktur?

Wenn Sie schneller als Ihre Konkurrenz sein wollen, muss Ihre Struktur dies leisten. Wenn Sie näher am Kunden sein wollen, ist die richtige Struktur gefragt. Wenn Sie Kostenführer sein wollen, braucht es dafür die best geeignete Struktur. Wohl durchdachte Strukturen braucht es für Innovationsführerschaft, für Wachstumsdynamik, für Transparenz und Flexibilität, für Unternehmertum im Unternehmen, für zentrale Steuerung u.v.m. Die bewusste Gestaltung der Hochleistungs-Organisation soll die innere Kraft im Unternehmen wecken und in die richtige Richtung lenken.

## 2. WORKSHOP
### Optimale Struktur

Die optimale Struktur unterstützt Strategie, Kultur und Zielerreichung. Sie treibt die Entwicklung des Unternehmens in die richtige Richtung. Um die beste Organisationsform zu bekommen, genügt manchmal eine Reorganisation; manchmal braucht es jedoch eine umfassende Restrukturierung: Wir simulieren mit Ihnen gedanklich die bestmögliche Struktur und begleiten Sie danach auf dem Weg der Restrukturierung.

## INHALTE DER BERATUNG

1. **Struktur-Check**
   Vor- und Nachteile der bestehenden Organisations-Struktur.
2. **Treiber der Evolution**
   Welche strukturellen Treiber wirken und wohin lenken sie die Entwicklung des Unternehmens?
3. **Erwartungen an die Struktur**
   Was soll die Struktur bewirken: Kundennähe, Kostenoptimum, Schnelligkeit, Flexibilität?
4. **Soll-Struktur**
   Welche Struktur könnte die gewollte Strategie am besten unterstützen?
5. **Reorganisation**
   Ist die Verbesserungshöhe gross genug, um die Reibungsverluste in Kauf zu nehmen?
6. **Restrukturierung**
   Kreative Zerstörung und Durchbruch zu einer Hochleistungs-Organisation

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 15

# Optimales Finanzmanagement

## 1. WORKSHOP
### Executive Finance 1

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir optimale Konzepte zur finanziellen Führung:
**Liquiditäts-Vorsorge und Finanzierung**
Wie können Liquiditäts-Risiken erkannt und gesteuert werden? Finanz-und Kapitalbedarf als Folge des Geschäftsmodells. Die bestmögliche Finanzierung?
**Best Case – Worst Case**
Gute finanzielle Führung versteht es, die im Geschäftsmodell liegenden Gewinn-Potenziale optimal zu nutzen. Andererseits darf eine Krise das Überleben nicht gefährden. Mit den Konzepten ‹Best Case – Worst Case› sind Sie finanziell optimal für die Zukunft gerüstet.

## 2. WORKSHOP
### Executive Finance 2

Wer die finanzielle Führung nachhaltig betreibt, will zusätzlichen Unternehmenswert schaffen. Dies kann kontinuierlich aus eigener Kraft oder mittels Wertsprung dank Zukauf, Fusion und Leverage geschehen. Wir zeigen sinnvolle Optionen und unterstützen Sie anschliessend bei deren Realisierung.

## INHALTE DER BERATUNG

1. **Liquide bleiben, optimal finanzieren**
   Heutige und zukünftige Kapitalintensität des Geschäfts. Sicherung ausreichender Liquidität. Optimale Finanzierung.
2. **Überleben im Worst Case**
   Die Unternehmung so steuern, dass sie in einer Krise zu den Gewinnern gehören wird.
3. **Gewinnpotenziale nutzen**
   Das Gewinnpotenzial eines Geschäftes kennen und nutzen.
4. **Unternehmenswert steigern**
   Realistische Ziele und Wege dazu.
5. **Finanzierung**
   Viele Firmen sind falsch finanziert. Mit bedeutenden negativen Konsequenzen. Wir analysieren die für sie optimale Finanzierung und helfen bei der Umfinanzierung.

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 15

**Solide**
Führen, ohne die finanzielle Balance zu gefährden.

**Perle**
Weit besser als der Branchendurchschnitt rentieren.

**Sicher**
In der Krise gewinnen.

**Wert**
Unternehmenswert nachhaltig steigern.

# Post-Merger Integration

**Fusions-Ziele**

Klare Ziele als Basis.

**Synergien**

Welche Synergien wie nutzen?

**Anti-Synergien**

Was hemmt die erfolgreiche Synergienutzung?

**Integration Hard facts**

Strategie, Struktur und Systeme integrieren.

**Integration Soft facts**

Kultur, Werte und Führung integrieren.

## 1. WORKSHOP
### Synergien und Anti-Synergien

Eine Firma ist schnell gekauft. Vor allem dann, wenn dank erhoffter Synergien ein guter Preis bezahlt wird. Was folgt, ist meist eher ernüchternd: Nur ein kleiner Teil der Synergien wird genutzt. Dieser wird aufgefressen durch Anti-Synergien, die meist im Bereich des «menschlichen Gegeneinander» angesiedelt sind. Der Kauf droht zum Flop zu werden. Im ersten Teil der Beratung beschäftigen wir uns daher mit den erhofften Synergien und den zu befürchtenden Anti-Synergien. Ziel: Klarheit schaffen.

## 2. WORKSHOP
### Kultur-Integration

Warum soll, was lange Zeit im Wettbewerb stand, nun plötzlich harmonisch gemeinsam denken und handeln? Synergien wirklich zu nutzen ist die Ausnahme. Wie geht man vor, um bei Kauf oder Fusion aus 2 Kulturen eine einzige zu schmieden – vielleicht sogar eine neue? Was ist zu tun, um die erhofften Synergien zu nutzen und den Kaufpreis zu rechtfertigen? Wir starten mit einer umfassenden, ganzheitlichen Post Merger-Perspektive. In Grossgruppen-Workshops mit den betroffenen Führungskräften und Mitarbeitern starten wir den Prozess des Zusammenwachsens.

## INHALTE DER BERATUNG

1. **Post Merger Integration**
   Die eigene mit einer zugekauften Firma verschmelzen: Varianten und Möglichkeiten.
2. **Integrations-Audit**
   Wo werden sich Synergien nutzen lassen, wo nicht? Wo sind Anti-Synergien zu befürchten?
3. **Strategie-Integration**
   Wo gemeinsam, wo getrennt auftreten? Was behalten, was streichen?
4. **Kultur-Integration**
   Aus zwei Kulturen eine neue dritte formen? Oder das Beste aus beiden Welten bewahren?
5. **Struktur-Integration**
   Die beste Alternative? Doppelstrukturen vermeiden. Assessment: Wer bleibt, wer muss gehen?
6. **Steuerung**
   Welche Systeme, welche Prozesse, welche Führung, welche Anreizmodelle?

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 15

# Konflikte im Team klären

## 1. WORKSHOP
### Ursachen für Konflikte

Wir alle kennen dies: ein Team harmoniert nicht. Warum? Vertrauen und Teamgeist können aus unterschiedlichen Gründen gelitten haben. Eine falsche Bemerkung. Ein unbewusster Fehltritt. Oft sind es sogar systembedingte Probleme, die zu Konflikten führen.
Wer solche Konflikte unausgesprochen schwelen lässt, nimmt in Kauf, dass die Leistungsfähigkeit des Teams zunehmend Schaden nimmt. Am ersten Workshop zeigen wir anhand neutraler Beispiele und Übungen, wie Sand im Getriebe zwischenmenschlicher Beziehungen gefunden und schrittweise beseitigt werden kann.

## 2. WORKSHOP Konfliktklärung

Am zweiten Workshop arbeiten wir in Gesprächen, Rollenspielen und Übungen weiter – aber an Ihrem eigenen Fall. Mit viel Geschick und Einfühlungsvermögen versucht die Dozentin, die Ausgangslage aus Sicht aller Beteiligten darstellen zu lassen und die Konfliktherde einzugrenzen. Meist resultiert eine sehr emotionale Mischung aus Beleidigungen, Enttäuschungen, sich zurückversetzt fühlen, sich angegriffen fühlen, sich ausgegrenzt fühlen; manchmal auch die Erkenntnis, einem Missverständnis oder einem falschen Gerücht ‹aufgesessen› zu sein. Bei richtiger Steuerung des Konfliktgesprächs besteht eine gute Chance, verhärtete Positionen noch während des Workshop aufzuweichen.

### INHALTE DER BERATUNG

1. **Wie Konflikte entstehen**
   Typische Konfliktentstehungs-Muster
2. **Systembedingte & persönliche Konflikte**
   Die Ursachen von Konflikten im Unternehmen
3. **Konflikte im Team**
   Wie Konflikte Einzelner die Teamleistung schmälern
4. **Konflikherde und Ursachen**
   Eintauchen in das, was verletzt und emotional aufrüttelt
5. **Start der Deeskalation**
   Einstieg in eine Beseitigung des Konfliktherds und einen schrittweisen Aufbau von Vertrauen und neuer Sympathie

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 15

# Experten auf Zeit

## GUT FÜHREN

Wer gut führt, nutzt das Leistungspotenzial der Mitarbeiter um bis zu 30% besser – bei gleichzeitig höherer Arbeitszufriedenheit.
Wie gut führen die Chefs in Ihrem Unternehmen?

Mit unserem ‹Individuellen Führungsprogramm› optimieren wir die Führungsqualität Ihrer Führungskräfte. So unterstützen wir Sie auf Ihrem Weg zu noch mehr Führungserfolg.

## MEIN PROJEKTREALISATOR

Sie haben eine Idee, aber keine Management-Kapazität, um diese zu realisieren.

Wir stellen Projekt-Realisatoren. Erfahrene Macher, die Ihr Projekt realisieren.
Für 3, 6 oder 12 Monate.

## MEIN GEWINNMANAGER

Der externe Gewinnmanager durchforstet Ihr Unternehmen nach brach liegenden Gewinnsteigerungs-Potenzialen. Zugleich erkennt er Verlustquellen und macht Vorschläge, um diese zu schliessen.

Unsere Spezialisten steigern Ihre Profitabilität und Rentabilität. Nachhaltig und ohne Kultur, Vertrauen und Motivation zu beschädigen.

## MEIN INNOVATOR

Was tun, wenn Stagnation droht oder die Wachstumsdynamik des Unternehmens erlahmt, konkrete Ideen für einen innovativen Durchbruch jedoch fehlen?

Der externe Innovator sucht nach der zündenden Idee. Er hilft Ihnen, für Ihr Unternehmen ein neues Geschäftsmodell zu entwickeln.

## EXTERNER MOTIVATOR

Ihr Unternehmen braucht einen ganz speziellen Motivations-Schub?

Der externe Motivator bringt Engagement für Neues und hilft, Mitarbeiter für Veränderungen zu begeistern.

## NACHFOLGER AUF ZEIT

Ihre Bemühungen um eine Nachfolge als Unternehmer oder Top Manager sind kurzfristig geplatzt. Sie brauchen eine Übergangslösung?

Der Nachfolger auf Zeit übernimmt diese Aufgabe.
Für 3, 6, 12 Monate oder länger.

Bitte kontaktieren Sie uns per Telefon oder E-Mail:
Tel. +41 (0)43 499 4020 oder consulting@bostonprograms.com
Sie können uns auch den Anfragecoupon (s. Seite 15) senden.

# Der Boston Beratungsansatz

## MANAGEMENT CONSULTING

Die Boston Business School ist ein hochkompetenter Partner für klassische Unternehmensberatung. Diese ist besonders bei anstehenden Entscheidungen gefragt, wenn es klar definierte Ziele, spezifische Probleme und limitierte interne Personalkapazitäten gibt. Hier wirken unsere Berater ganzheitlich umsetzungsstark, mit Branchen-Know-How, immer die Folgen der vorgeschlagenen Lösungen im Blick; dabei sind sie den Grundsätzen Unabhängigkeit, Objektivität und Vertraulichkeit absolut verpflichtet.

Im Rahmen des Beratungsprozesses erstellen wir mit unseren Kunden auf der Basis einer Situationsanalyse und anschliessender Zielformulierung implementierbare Konzepte; Schablonenlösungen bleiben in der Schublade, Gefälligkeitsgutachten gibt es nicht. Unter Einbezug der Entscheider des Kunden und auf Basis von langjähriger Erfahrung suchen wir ganzheitlich nach den Massnahmen, die zur bestmöglichen Lösung führen. Ein Massnahmencontrolling ist wichtiger Bestandteil.

**Unsere Management Consulting Dienstleistungen bieten wir zu folgenden Themen an:**

- Strategieentwicklung, -planung und Umsetzung
- Change Management, Post Merger Integration
- Organisationsdiagnose
- Kostensenkung
- Interim-Management
- Krisenmanagement
- Fusionen, Mergers
- Restrukturierungen, Outsourcing
- Markenführung
- Prozessmanagement

Qualität ist für uns der nachhaltige Erfolg unserer Kunden. Die Liste unserer Referenzen bestätigt uns.

# Hinweise und unverbindliche Beratungsanfrage

Rufen Sie uns bei Fragen zu Ihrem Projekt an:
**+41 (0)43 499 40 20**
Oder senden Sie eine E-Mail:
**consulting@bostonprograms.com**

Die Beratungs-Workshops finden in unserem Executive Center am Zürichsee statt oder an einem Ort Ihrer Wahl.

- 1 bis max. 12 Teilnehmer aus Ihrer Firma
- 1 Top Consultant der Boston Business School

Termine und Preise auf Anfrage.

## Anfragecoupon

Bitte senden oder faxen Sie den Anfragecoupon an:

Boston Business School
Klausstrasse 43
CH-8008 Zürich

Per Fax
**+41 (0)43 499 40 21**

Wir werden uns umgehend mit Ihnen in Verbindung setzen.

Ich interessiere mich für folgende Beratung:

Consulting-Workshop

Gewünschter Zeitraum | Gewünschter Durchführungsort

Frau ❑ Herr ❑ | Titel

Name | Vorname

Firma

Strasse, Postfach

PLZ, Ort, Land

Funktion | Branche

E-Mail

Telefon | Fax

Wann/wie sollen wir Sie kontaktieren?

www.bostonprograms.com

**Boston Business School**

Klausstrasse 43
CH-8008 Zurich/Switzerland

Phone +41 (0)43 499 40 20
Fax +41 (0)43 499 40 21
info@bostonprograms.com
www.bostonprograms.com

BOSTON
BUSINESS SCHOOL