

Management ■ Consulting ■ Innovation
I n t e r n a t i o n a l e P r o j e k t e



Dr. Meyer Consulting • Waldauweg 4 • D-74177 Bad Friedrichshall
☎ +49 (7136) 9610226 • Fax +49 (7136) 9610227 • um@mci-consulting.de

Management – Consulting – Innovation

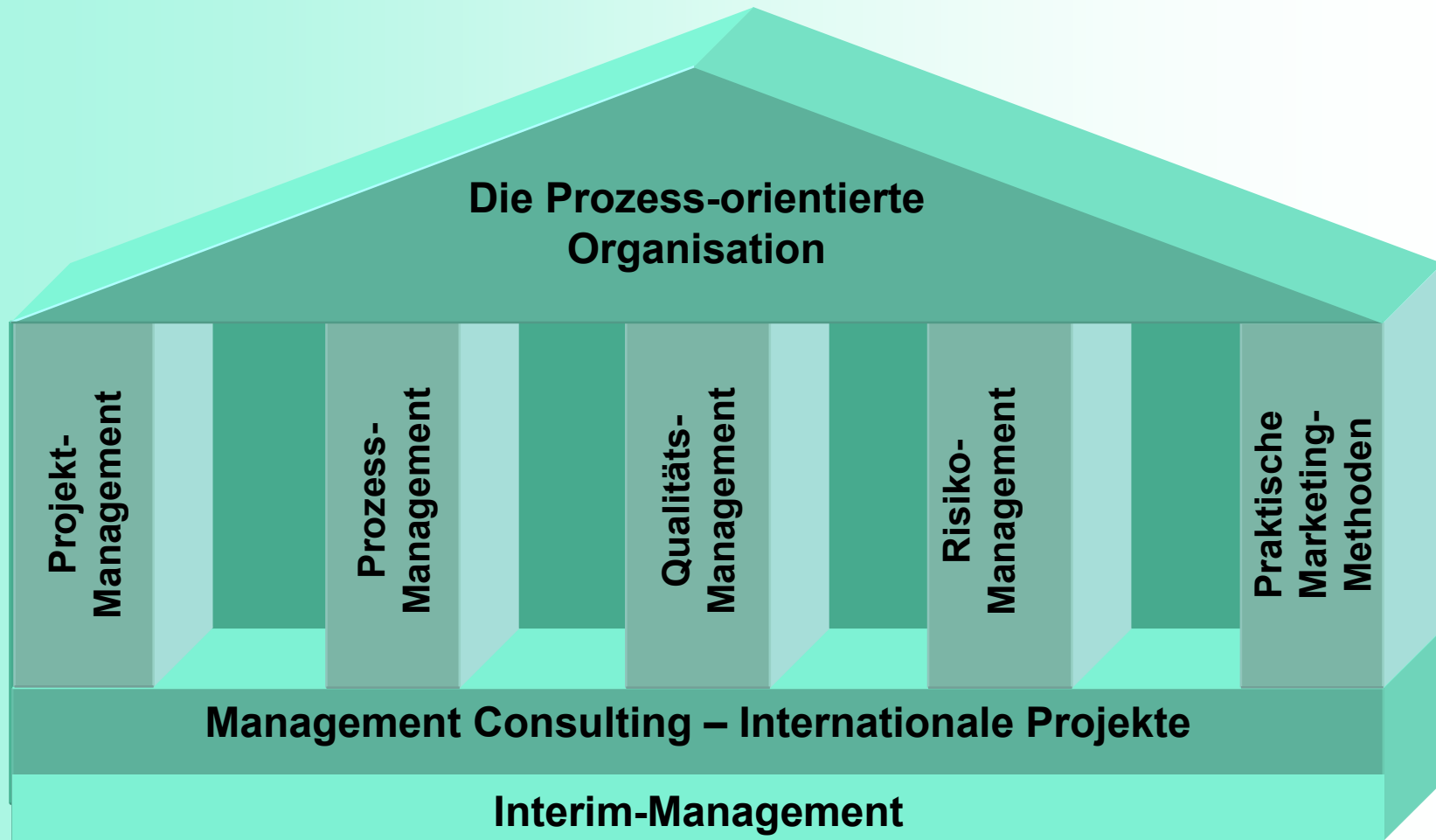
- **Dr. Meyer Consulting** gegründet 1999 von **Dr. Ulrich Meyer**
- **Physiker mit mehr als 25 Jahren Management-Erfahrung** in High-Tech Unternehmen
- **Management Consulting für Industrieunternehmen**
 - Technisches Management
 - „Die Kunden- und Prozess orientierte Organisation“
 - Internationale Projekte
- **Kundennutzen:**
 - Industrielle Ergebnisorientierung
 - Analytische und methodische Stärke des Physikers
 - Erfahrene Berater im Netzwerk
- **Gründungspartner von ebusiness-experts**



Innovative Lösungen für kreative Unternehmer

Dr. Meyer.
Consulting

Dienstleistungs-Portfolio



Innovative Lösungen für kreative Unternehmer

Dr. Meyer.
Consulting

Management Consulting für Industrieunternehmen

- **Projekt-Management**

Dr. Meyer Consulting integriert Ihr Projekt-Management in Ihre Unternehmens-Prozesse und unterstützt Sie als „Certified International Project Manager – GPM“ bei der Durchführung Ihrer internationalen Projekte

- **Prozess-Management**

Dr. Meyer Consulting optimiert Ihre Geschäftsprozesse für den Einsatz neuester Web basierter Techniken.

- **Qualitäts-Management**

Dr. Meyer Consulting erweckt Ihr Qualitäts-Management-System zu neuem Leben!

- **Risiko Management**

Dr. Meyer Consulting schärft Ihren Blick für unternehmerische und Projektrisiken mit intuitiv anwendbaren Methoden!

- **Praktische Marketing-Methoden**

Dr. Meyer Consulting schärft Ihren Blick für Kunden-Orientierung mit erprobten Methoden, z. B. Kunden-Potenzial-Analyse!

Kundennutzen - Warum Dr. Meyer Consulting?

- Sie suchen **neue Wege**, die über “das haben wir schon immer so gemacht” hinaus gehen.
- Sie haben **Sonderaufgaben**, wollen aber keine feste Stelle schaffen
- Sie suchen den **Gedankenaustausch** mit erfahrenen Management-Praktikern
- Sie erhalten die **Erfahrung** und **Ergebnisorientierung** der Industriemanager in Kombination mit der **analytischen** und **methodischen Stärke** des Physikers

Thematische Beratungs-Schwerpunkte

- **Kunden-Orientierung als Unternehmensgrundsatz**
 - Praktische Marketing-Methoden
 - Kundenwünsche und Qualitäts-Management
 - Offene Kommunikation mit dem Kunden
- **Integration von Management-Systemen**
 - Integriertes Management
 - Projekt-Management
 - Qualitäts-Management als integraler Unternehmens-Prozess
 - Risiko-Management
 - Integration von Marketing und Technik
- **Organisations-Entwicklung**
 - Entwicklung von Leadership
 - Strategische Organisations-Entwicklung
 - Prozessorientierte Organisation
 - Web basiertes Geschäfts-Prozess-Management

Beratungs-Philosophie

- Im Unternehmen akzeptierte Lösungen durch
 - Einbeziehung der Mitarbeiter in die Konzept-Entwicklung
 - Workshops zur Ideenfindung und Ausgestaltung
 - Begleitung von Projekten
 - Umsetzung zusammen mit den Mitarbeitern
- Praxisgerechte und erprobte Lösungen
- Schnell umsetzbare Lösungen
 - Umsetzung ist integraler Bestandteil des Beratungsprojekts
 - Beratungsprojekte werden in handhabbare Teilprojekte unterteilt

Das Szenario - ständig neue Herausforderungen

- **Sie** wissen, dass ein Unternehmen ständigen Veränderungen unterworfen ist, und dass Sie das gesamte Firmen Know How einsetzen müssen, um die Herausforderungen des Marktes zu bestehen.
- **Sie** wollen deshalb von Zeit zu Zeit einen externen Berater einschalten, der ohne "Betriebsblindheit" neue Wege einschlagen kann.
- **Wir unterstützen Sie dabei, Ihre eigenen Stärken zu finden, zu nutzen und auszubauen.**

Das Szenario - kundenspezifische Lösungen

- **Sie** wissen, dass die **Kunden-Orientierung**, also die Beziehung zu wichtigen Kunden für den zukünftigen Erfolg des Unternehmens von ganz entscheidender Bedeutung ist, denn die Kunden verlangen nach individuellen Lösungen, die für das eigene Problem maßgeschneidert sind.
- **Sie** fragen sich deshalb:
 - **wie** integriere ich die Unternehmensfunktionen, insbesondere Marketing und Technik im Sinne eines ganzheitlichen auf Kunden und Qualitäts gerichteten Vorgehens
 - **wie** kann ich daraus eine sinnvolle und wirksame Strategie für meine Top-Kunden entwickeln?
- **Wir unterstützen Sie dabei, sich optimal auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden einzustellen**

Das Szenario - immer kürzere Produkt-Lebenszyklen

- **Sie** wissen, dass **Schnelligkeit bei der Umsetzung** von neuen Ideen (Produkten) den entscheidenden Wettbewerbsvorteil ausmacht, und dass Ihre Firma nur wachsen kann, wenn jedes Jahr neue Produkte marktreif gemacht werden.
- **Sie** suchen deshalb eine Antwort auf die Fragen:
 - **wie** manage ich in einem kunden- und marktorientierten Umfeld den Innovations-Prozess für neue Produkte
 - **wie** stelle ich dabei die Wirtschaftlichkeit dieser Produktentwicklungen sicher?
- **Wir unterstützen Sie dabei, den Entwicklungs-Prozess zu gestalten und sinnvoll in den gesamten Unternehmens-Prozess zu integrieren**

6 Schritte zum Erfolg

■ 1. Analyse

Am Beginn einer fundierten Beratung steht immer eine situationsgerechte Analyse.

■ 2. Innovations-Klima

Als Erfolgsfaktor wirkt ein positives Innovations-Klima in einem Unternehmen, das neue Ideen nicht nur fordert, sondern aktiv fördert, motivierend auf alle Unternehmensfunktionen.

■ 3. Kommunikations-Kultur

Auch eine offene Kommunikation im Unternehmen erfordert gewisse Regeln. Die Leadership-Funktion des Unternehmers ist hier stark gefordert.

■ 4. Marketing-Strategie

Die Marketing-Strategie ist die Basis für den zukünftigen Erfolg des Unternehmens.

■ 5. Organisations-Entwicklung

Mit einer modernen prozessorientierten Organisation ist der Grundstein für effizientes Arbeiten in stark wachsenden Organisationen gelegt.

■ 6. Produktivitäts-Fortschritt

Produktivität und Effizienz zu steigern ist permanente Aufgabe aller Mitarbeiter, sowohl bei den Produktions-Prozessen, als auch bei administrativen Prozessen.

Beratungsablauf

- Akquisition
- Schätz-Angebot
- Bestandsaufnahme und Grobkonzept
- Tageshonorar / Festangebot / Erfolgshonorar
- Konzepterarbeitung zusammen mit den jeweiligen Führungskräften und Mitarbeitern
- Umsetzung mit allen betroffenen Mitarbeitern
- Erfolgsorientierung durch meßbare Kriterien und überschaubare Projekte

Expertise – Dipl.-Phys. Dr.rer.nat. Ulrich Meyer

■ Mehr als 20 Jahre Industrie-Erfahrung

- Geschäftsführer
PPC Card Systems GmbH
- Vice President Marketing / Sales / Eng.
Amphenol-Tuchel Electronics GmbH
- Technischer Direktor
AOA apparatebau gauting gmbh
- Projekt-Manager
MBB (heute EADS)

■ Branchen

- Luft- und Raumfahrt
- Steckverbinder
- Telekommunikation
- Automobilindustrie
- Maschinen- und Anlagenbau
- Smart Card Industrie

■ Beratungs-Projekte

- Leitg. Smart Card Produzent (Interim-Management.)
- Qualitäts-Management als integrierte Unternehmens-Funktion
- Marketing Konzept und Coaching für Unternehmensgründer
- Strat. Organisations-Entwicklung: Integration Marketing und Technik
- Optimierung Produkt-Entwicklungs- Prozess
- Einführung Projekt-Management
- Die Prozess orientierte Organisation – QM-System ISO 9001:2000
- GPM PM-Award Assessor
 - 2005 Siemens
 - 2006 Zürcher Kantonalbank

■ Kunden

- ODS Landis & Gyr
- Krone Kommunikationstechnik
- Prinz Optics GmbH
- ASAP-COM
- Prinz Energietechnik GmbH