



Dipl.-Volksw. Stefan Klein

Managementberatung nach Maß

[nu:biz] consulting – Managementberatung nach Maß

Unser **Beratungsansatz** basiert auf persönlichen Werten und Erfahrungen und resultiert aus zahlreichen Projekten unterschiedlichster Zielsetzungen, Funktionsbereiche, Branchen, Unternehmensgrößen und -kulturen.

Managementberatung nach Maß bedeutet:

1. Berücksichtigung der projektspezifischen Erfordernisse in Bezug auf:
 - ✓ Marktbedingungen (Lieferanten, Mitbewerber, Kunden, konjunkturelle Situation, gesetzliche Vorgaben)
 - ✓ Unternehmenssituation (Strategie, Organisation, Standort, Mitarbeiterqualifikationen, Prozesse, Systeme)
 - ✓ Ressourcen (Personal, Budget, Zeit)
2. Erreichung einer größtmöglichen Akzeptanz der Projektziele bei allen Beteiligten durch:
 - ✓ Schaffung einer partnerschaftlichen Arbeitsatmosphäre
 - ✓ Vermeidung von Datenfriedhöfen und Beraterjargon
 - ✓ Selbstverständnis als „Inhouse Consulting“, nicht als externer „Söldner“
3. Entwicklung von individuellen, zielführenden Lösungen – keine standardisierte „0-8-15“-Vorgehensweise
4. Gemeinsame Umsetzung der abgestimmten Maßnahmen zugunsten einer nachhaltigen Veränderung
5. Beteiligung am unternehmerischen Risiko z.B. durch erfolgsabhängige Vergütungskomponenten

Managementberatung nach Maß steht jedoch keinesfalls für Beliebigkeit, sondern basiert auf unseren persönlichen **Werten**, die bei unseren Tätigkeiten im Mittelpunkt stehen und die Grundlage unserer vielen langjährigen Kundenbeziehungen sind:

Unabhängigkeit

Unsere Erfahrungen und die Eigenschaft als Externe ermöglichen uns eine objektive Analyse und eine von internen Befindlichkeiten unabhängige Meinung

Unternehmergeist

Wir denken und handeln in unseren Projekten immer unternehmerisch – unser Erfolg ist auch der unserer Kunden

Ergebnisorientierung

Zur nachhaltigen Erreichung der Projektziele nutzen wir gerne auch unkonventionelle, pragmatische Methoden abseits „klassischer Beratungspfade“

Umsetzungsorientierung

Aufgrund unserer „hands-on“-Mentalität sehen wir unsere Stärke insbesondere in der operativen Umsetzung von zuvor gemeinsam entwickelten Maßnahmen

Loyalität

Beratung ist Vertrauenssache – Loyalität ist für uns selbstverständlich und die beste Basis für das Vertrauen unserer Kunden

Unsere Leistungen als Managementberater, Interim Manager, Trainer oder Coach sind stets auf mindestens eines dieser **drei Projektziele** gerichtet:

Einkaufsoptimierung

- ☒ Kostensenkung im direkten und indirekten Einkauf
- ☒ Optimierung von Strukturen, Prozessen und Systemen im Einkauf
- ☒ Optimierung des Lieferanten- und Warengruppen-Managements
- ☒ Qualifizierungsmaßnahmen für Einkäufer
- ☒ Wertanalysen/ Redesign-to-cost

Markterschließung

- ☒ Erstellung und Bewertung von Businessplänen
- ☒ Marktforschung, Wettbewerbs- und Standortanalysen
- ☒ Entwicklung und Umsetzung von Marketingstrategien
- ☒ Optimierung der Vertriebsleistung
- ☒ Erschließung neuer Absatzmärkte/ Internationalisierung

Effizienzsteigerung

- ☒ Optimierung/ Outsourcing von Geschäftsprozessen
- ☒ Neuausrichtung bzw. Zusammenführung von Unternehmensorganisationen
- ☒ Integration, Migration und Roll-out von Systemen/ Applikationen
- ☒ Change Management
- ☒ Operational Excellence

Managementberatung nach Maß bedeutet auch die Abdeckung aller vier Komponenten der **Projektarbeit aus einer Hand**, sozusagen „**one-stop-consulting**“:



Neben der klassischen Managementberatung bieten wir **auch folgende Leistungen** an:



Interim Management
Vorübergehende Einsätze
in Linienfunktionen
(z.B. als Einkaufsleiter)



Schulungen
Vorbereitung und
Durchführung von
Mitarbeiterschulungen
(z.B. MS Excel oder
einkaufsrelevante Themen)



Coaching
Lösungsorientierte Begleitung
von Mitarbeitern
(z.B. in Veränderungsprozessen
oder bei der Einführung neuer
IT-Systeme)

Im Rahmen unserer Projekte konnten wir praxisrelevante Kenntnisse bei mittelständischen und Großunternehmen verschiedenster **Branchen** erwerben:



Industrie

- Automotive
- Baubedarf
- Druck
- Metallverarbeitung
- Rohstoffförderung
- Wehrtechnik u.a.





Finanzdienstleistungen

- Genossenschaftsbanken
- Großbanken
- Landesbanken
- Privatbanken
- Sparkassen
- Transaktionsbanken





Handel, Verkehr und Dienstleistungen

- Einzelhandel/ Großhandel
- Energieversorgung
- Luftfahrt
- Personaldienstleistungen
- Technische Instandhaltung
- Telekommunikation u.a.



Die Themenstellungen einiger unserer **bisherigen Projekte***
lassen unsere Vielseitigkeit erkennen:

Einkaufsoptimierung

- ☒ Hebel-Workshops für den indirekten Einkauf eines global tätigen Automobilzulieferers
- ☒ Interim Manager Einkauf für IT und Professional Services einer führenden Fluggesellschaft
- ☒ Interim Manager im Strategischen Einkauf in der Telekommunikation
- ☒ Optimierung des Einkaufs von vier Werken in der Druckindustrie
- ☒ Lieferantenbündelung in sechs europäischen Bleiwerken
- ☒ Wertanalysen für gepanzerte Fahrzeuge in der Wehrtechnik
- ☒ Kostensenkung im direkten Einkauf eines Anlagenbauers

Markterschließung

- ☒ Roll-out eines Vertriebs-optimierungsprogrammes bei italienischen Automobilhändlern
- ☒ Prüfung eines Businessplans für eine Transaktionsbank
- ☒ Erstellung eines Businessplans für ein Franchise-Start-up
- ☒ Standort- und Wettbewerbsanalysen im Einzelhandel
- ☒ Vorbereitung eines deutsch-russischen Joint Ventures
- ☒ Entwicklung einer Marketingstrategie für eine Konzern-Servicegesellschaft
- ☒ Identifizierung neuer Standorte für einen Personaldienstleister

Effizienzsteigerung

- ☒ Sicherstellung der Compliance bzgl. US-Exportkontrolle in der Luftfahrt
- ☒ Vorbereitung und Durchführung von Schulungen für Einkäufer
- ☒ Migration des Kernbank-Systems bei einer italienischen Volksbank
- ☒ Einführung Treasury-Software bei einer Mittelstandsbank
- ☒ Optimierung des Lagerstellen-Managements einer Großbank
- ☒ Einführung eines KPI-basierten Qualitätsmanagement-Systems bei der Wertpapierabwicklung
- ☒ Optimierung der Prozesse im Backoffice von Banken

* Persönliche Referenzen, die wir Ihnen auf Anfrage gerne nennen

Unser Leistungsangebot hat Ihr Interesse geweckt?
Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme!



Stefan Klein

Diplom-Volkswirt

Saalestraße 4
D-53332 Bornheim-Hersel

Tel. +49 (0)160 90756761
Fax +49 (0)2222 994678
E-Mail stefan.klein@nubiz.de
Web www.nubiz.de



Stefan Klein, Gründer und Inhaber

- Jahrgang 1967, verheiratet, 4 Kinder
- VWL-Studium in Bonn und Mailand
- Verhandlungssicher in Deutsch, Englisch und Italienisch
- 20 Jahre Beratungserfahrung
- Kernkompetenzen: Einkauf, Change Management, Operational Excellence