

Die mn consulting hat in 2016 im Rahmen der Generalisten-Kompetenz folgende interessante Unternehmensthemen erfolgreich begleitet: **Innovationsmanagement, Aufbau von Unternehmens-Strukturen, Marktauftritt als Start-up-Unternehmen**

■ SIGNAL IDUNA Gruppe



- Das Finanzdienstleistungsunternehmen SIGNAL IDUNA möchte sich aus Gründen der Unternehmenskultur und angesichts sich stark verändernder Marktgegebenheiten mit den Themen „Innovation und Kreativität“ konzernweit beschäftigen und hat hierzu – zunächst auf der Ebene von Pilotveranstaltungen – Sondierungsbedarf, um die unterschiedlichen Einstellungen und Strukturen zu „Innovation“ innerhalb des Unternehmens zu verifizieren und dann zusammenzuführen.
- Die mn consulting hat in Zusammenarbeit mit dem Unternehmensbereich „Ideenmanagement“ die Veranstaltungen konzipiert und moderiert und den Unternehmens-Verantwortlichkeiten zahlreiche Ansätze, Vorgehensweisen und Themen zu Innovation und Kreativität an die Hand gegeben, um aus SIGNAL IDUNA ein noch innovations-orientierteres Unternehmen zu gestalten.

■ Flyeralarm GmbH



- Die Online-Druckerei Flyeralarm möchte noch stärker zu einem international agierenden Unternehmen werden und ihre Marktpositionierung und ihr Branding weiter präzisieren und individualisieren, um so als marktführendes Unternehmen besser wahrgenommen zu werden.
- Insofern standen im Mittelpunkt der Arbeit mit den internationalen Produktmanagern die Themen:
 1. Marktposition, Branding sowie USP's von Flyeralarm
 2. Betriebswirtschaftliches Know-how als Kompetenzfeld für Produktmanager
 3. Innovation und Kreativität managen
 4. Vertriebsstrategien international entwickeln und umsetzen
- Die Veranstaltungen haben gezeigt, dass es für Flyeralarm im internationalen Umfeld wichtig ist, stets das Profil zu schärfen und v. a. über die Innovationskompetenz des Produktmanagements entscheidende Wettbewerbsvorteile zu generieren.

■ Companion-M GmbH



- Die Companion-M GmbH ist ein Unternehmen im Sportmanagement. Zur Schärfung des Profils und der Marktposition im zunehmend internationalen Umfeld hat die mn consulting
 1. die Unternehmensstrukturen,
 2. das Geschäftsmodell,
 3. die Aufgaben und Rollen sowie
 4. die Zusammenarbeit intern/extern
 neu konzipiert, im Unternehmen implementiert und bei gemeinsamen Marktauftritten in Zusammenarbeit mit Londoner Sportmarketing-Agenturen erfolgreich getestet.

■ SWG Sportwerk GmbH



- Die Sportwerk GmbH entwickelt sehr erfolgreich innovative Lösungen im Bereich „Schlaflabor und Leistungsdiagnostik“.
- Zum beabsichtigten Eintritt in den Massenmarkt hat die mn consulting das gesamte Unternehmen neu aufgestellt und insbesondere die Unternehmensstrukturen und das Geschäftsmodell neu konzipiert. Zudem wurden die Aufgaben und Rollen der handelnden Personen neu bestimmt und moderne Formen der Zusammenarbeit eingeführt. Insgesamt ist der Marktauftritt des Unternehmens durch diese Maßnahmen klarer und überzeugender gestaltet worden.
- Das gute Feedback nach dem erfolgreichen Auftritt des Unternehmens beim Deutschen Schlafkongress Anfang Dezember 2016 in Dresden hat die Richtigkeit dieses Weges zur Profilierung von Sportwerk eindrucksvoll bestätigt.

■ FitCatering GmbH



- Als Start-up-Unternehmen möchte FitCatering im Bereich der hochwertigen Ernährungsanbieter für Industrieunternehmen ein in Polen seit sechs Jahren erfolgreich praktiziertes Geschäftsmodell auch am deutschen Markt – bevorzugt in Großstädten – umsetzen.
- Die mn consulting hat konzeptionell den Marktauftritt durch Marketing-Strategien vorbereitet und für den Testmarkt München die Sales-Aktivitäten entwickelt und wird die Umsetzung weiterhin begleiten.

■ Börsenforum Augsburg e.V.



- Das Börsenforum Augsburg benötigt als sehr erfolgreiche studentische Initiative neue Sponsoren und Partner, um sich nachhaltig am Markt der Finanzdienstleistungen zu positionieren.
- Deshalb hat das Börsenforum Augsburg mit der mn consulting ein spezielles Training für Key Account Manager zur professionellen Gewinnung und Bindung von Sponsoren und Partnern durchgeführt.
- Die wesentlichen Inhalte des Vertriebs-Workshops bestanden aus:
 1. Identität Börsenforum Augsburg
 2. Identifizierung von Sponsoren und Partnern
 3. Formen des Erstkontakts
 4. Gesprächsführung mit Unternehmen als Sponsoren
 5. Professionelle Präsentation des Börsenforums
 6. Sponsorengewinnung und Kundenbindung.
- Erarbeitet wurden ganz spezielle Situationen zur Sponsoren-Suche, genau abgestimmt auf die Marktpositionierung des Börsenforums. Das Training hat dann vor allem Formen der Gesprächsführung und der Kurz-Präsentation des Börsenforums zum Inhalt gehabt.
- Die mn consulting wird die Aktivitäten des Börsenforums in den nächsten Jahren weiterhin begleiten.

mn consulting

Telefon: 08142 – 531 57
 Telefax: 08142 – 50 48 93
 Mobil: 0172 – 841 4554

eMail: mathias.nolting@mnc-nolting.de
 Internet: www.mnc-nolting.de