

Können wir Großprojekte?

Worauf es wirklich ankommt

Großprojekte

Die drei wichtigsten Punkte
für erfolgreichen Abschluss

mmc-Radar

Drei Top-Management-Themen
der kommenden Monate

Besonderer Ansatz

Welchen Mehrwert kann die
mmc AG einbringen?

Können wir Großprojekte? Worauf es wirklich ankommt

Die drei wichtigsten Punkte für erfolgreichen Abschluss

Die Basis: Mehr Zeit für Planung, striktes Projektmanagement und Controlling

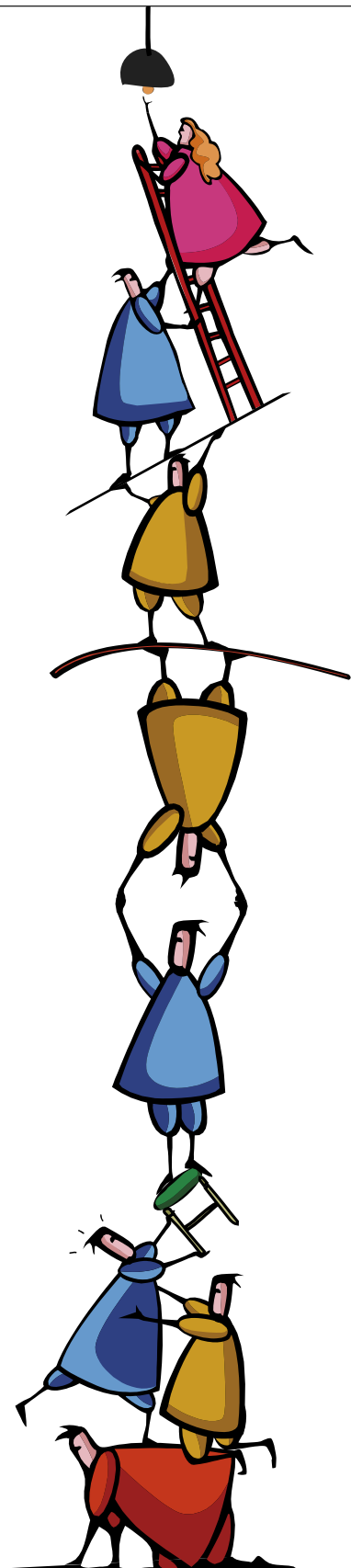
1 Großprojekte, das heißt strategisch wichtige Projekte intern oder mit Kunden: Sie müssen einfach mit 100 Prozent Qualität gelingen, am besten im Budget und in der geplanten Zeit. Ob Flughafen oder neues Automodell, ob Outsourcing oder Industrie 4.0: Wer hier die Hausaufgaben nicht gemacht hat, wird verlieren. Intensive Planung, ein professionelles Projektmanagement und die dazugehörige Steuerung können nicht durch Improvisation oder nur Kontrolle ersetzt werden. **Das richtige Zusammenspiel der Komponenten** führt zum Erfolg.

Interfacing statt Burggräben

2 An einem strategisch wichtigen Projekt ist die gesamte Wertschöpfung eines Unternehmens beteiligt: Entwicklung, Produktion, Marketing, Vertrieb und Administration, zusätzlich noch Kunden und Geschäftspartner. Doch viele Köche müssen nicht den Brei verderben. Mit geeignetem **Interfacing** ist es möglich, dass Kompetenz Egoismen und Ängste ersetzt und Mannschaftsgeist funktionale Abteilungsabgrenzungen durchbricht. Wenn Projektmanagement und Controlling mehr sind als eine formale Pflichtübung, dann funktionieren auch anspruchsvolle und komplexe Projekte.

Vertrauen und Zivilcourage fördern

3 Unvorhergesehene Schwierigkeiten im Projektverlauf erfordern beherztes Handeln. Ist das Klima im Projekt nach dem Modell **„Vertrauensbasierte Führung“** entstanden, entwickeln Mitarbeiter die nötige Zivilcourage, Probleme frühzeitig zu benennen, Lösungswege vorzuschlagen und zu beschreiten. Doch wie schaffen Sie den „Sweet Spot“ zwischen Vertrauen und Kontrolle? Hier kann man von Anderen lernen: Sie werden den Erfolg in Projekten sehen!



Drei Top-Management-Themen der kommenden Monate

Die Überlastung der Besten

- müssen immer dieselben alle Probleme lösen?

Globale Innovationsdynamik und Spezialisierung des erforderlichen Fachwissens bedingen, dass die Beziehung zwischen Unternehmensführung und Mitarbeiterschaft auf neuartige Weise gestaltet werden muss. Unternehmen entwickeln sich aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung in Richtung des Unternehmertypus Enterprise 2.0. Dieser wird neben den neuartigen technologischen Möglichkeiten vor allem durch eine Unternehmenskultur weg von zentralistischen Kommandokultur hin zur weitgehenden Selbststeuerung von Teams geprägt. Damit erwächst Führungskräften die zentrale Aufgabe, für ein verlässliches Vertrauensklima zu sorgen. Nur so kommen die vorhandenen Ressourcen zur vollen Wirkung. Das ist der Weg, um der Überlastung der Besten zu entgehen.

Management von Unsicherheit

– Business Pläne haben immer kürzere Verfallszeiten

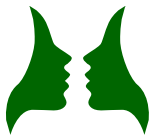
Viele Unternehmen feilen aktuell an ihrer Strategie 2020. Jedoch: Vielfach haben sich noch während der teils mühsamen Erstellung der Business Pläne – meist in vielen Varianten wie „best“, „worst“, „realistic case“ - die Rahmenbedingungen bereits mehrfach geändert. Bei hoher Veränderungsdynamik ist dieses Verfahren nicht mehr ausreichend. Gefragt ist vielmehr die Fähigkeit in der Organisation, auf neue Erkenntnisse und Fragen hin schnell strategiegerecht neue Antworten zu entwickeln. Es geht um die Fähigkeit zum „**Strategizing**“ als ein wesentliches Kernelement der Strategie-Umsetzung - quasi die Formel 1 in der Unternehmensführung.

Wir sind zu kompliziert - wie vereinfachen wir unser Geschäftsmodell und sind dennoch innovativ?

Komplexität zu verringern kann helfen, strukturellen Ballast abzuwerfen. Weniger ist mehr. Erfolgreiche Beispiele sind bekannt: Aldi mit Begrenzung des Sortiments, Apple mit reduzierten Design und Funktionalität seiner Produkte oder Google (jetzt Alphabet), das sich von erfolglosen Teilbereichen lieber konsequent trennt, anstatt sie weiter mitzuziehen. **Komplexitäts-Management** ist eigentlich ganz einfach: Mit jeder Neueinführung – sei es Produkt, Leistung oder Prozess-Schritt – gleichzeitig parallel mindestens eine Reduzierung. Der Lohn: Mehr Umsatz durch attraktiveres Angebot und niedrigere Kosten durch weniger Ballast.

Welchen Mehrwert kann die mmc AG einbringen?

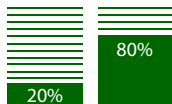
Wir unterstützen Sie bei Ihren strategischen Vorhaben. Alle Berater der mmc AG verfügen über Jahrzehnte an Top-Management-Erfahrung, erworben sowohl in Industrie, Handel und Dienstleistung als auch im Laufe ihrer Partner-Karriere in internationalen Consulting-Unternehmen.



Unser Mehrwert?

Die Berater von mmc AG beherrschen die inhaltlichen Facetten der jeweiligen Aufgabenstellung: Strategie-Entwicklung und -Umsetzung, Marketing und Vertrieb, M&A und Post Merger Integration. Sie bringen bewährte Verfahren und Ansätze aus dem Vertrauens- und Konfliktmanagement mit ein – „IQ und EQ.“

Als Partner unterstützen wir Sie und Ihre Teams in unterschiedlicher Weise: Je nach Aufgabenstellung als Programm-, Projektmanager, Business Coach, Fachberater, Mediator, Moderator oder Interims-Manager.



Ihr Mehrwert!

Die Verbindung von internationaler Consulting-Expertise mit praktischer Führungserfahrung und die Kombination von betriebswirtschaftlichem Wissen mit organisationspsychologischen Ansätzen verhilft Ihnen zu schnellen, praktikablen und nachhaltigen Ergebnissen – bei vergleichsweise geringem Aufwand.

Wenn Sie unser mmc Magazin weitergeleitet bekamen, können Sie sich gerne direkt anmelden bei: info@mmc.ag. Sie möchten keine Ausgabe mehr erhalten, klicken Sie hier: [Abbestellen](#).



mmc AG
Schlichterstraße 18
65185 Wiesbaden
DEUTSCHLAND

Telefon +49 611 36 009 0

www.mmc.ag

mmc AG ist Mitglied im
Bundesverband Deutscher
Unternehmensberater BDU e.V.

USt.-Id.Nr. DE221305271
Registergericht Wiesbaden
HRB 13419

Vorstand:
Michael Mollenhauer

Aufsichtsrat:
Dr. Rainer Saelzle (Vors.)
Prof. Dr. Alexander Gerybadze
Prof. Dr. Tom Sommerlatte