

ncc⁴ | Management Consultants

Unternehmen & Portfolio

Unternehmerische Herausforderungen sind einzigartig. Genau wie ihre Lösungen.

Die Basis unseres Erfolgs

Unternehmerische Herausforderungen sind so einzigartig wie ihre Lösungen und mit jeder erarbeiteten Lösung wachsen Kompetenz und Erfahrung. Seit 1996 unterstützt und begleitet ncc Management Consultants Unternehmen in der Praxis bei der Klärung von Fragestellungen im Business und IT Management: ein entscheidender Vorteil, der sich in einer langfristigen Zusammenarbeit mit den Kunden widerspiegelt. ncc arbeitet für Unternehmen und Konzerne, national wie international, in den Kernbranchen der Wirtschaft, insbesondere aus den Bereichen Informationstechnologie, Handel & Logistik, Medien, Real Estate sowie Banken und Versicherungen. Immer im aktiven Dialog – denn Veränderungen lassen sich nur gemeinsam managen.

Beratung		Seminare
Funktionen	Branchen	IT Management
Strategie	Banken und Versicherungen	IT Governance (COBIT/ ISO20000)
Sales & Marketing	Handel & Logistik	IT Service Management (ITIL)
Finance & Controlling	Informationstechnologie	Project Management (PRINCE2)
Purchasing & Supply Management	Medien	Soft Skills
Human Resources Management	Real Estate	
Informationstechnologie		Vertrieb Management of Change Führungskräfteentwicklung
Mergers & Acquisitions		
Unternehmensreorganisation		
Management of Change		
Interim Management		

Beratungskompetenz und -portfolio von ncc Management Consultants

Wie wir unsere Kunden erfolgreicher machen

Ob in der Ausrichtung auf neue Märkte, der Integration von Akquisitionen, der Ausgliederung von Shared Service Centern oder durch interne Optimierungsmaßnahmen: um nachhaltige Prozesse einzurichten, muss eine Organisation in der Lage sein, diese Veränderungen durch optimales Organisations-, Prozess- und People Management dynamisch mitzutragen.

Nicht immer reicht die eigene Sicht der Dinge aus. Die professionelle externe Expertise verhilft nicht nur zum Blick über das eigene Tun hinaus, sondern erleichtert die Umsetzung sinnvoller Veränderungsprozesse durch die Wahrnehmung von außen. Anerkannte Management-Tools und gewachsenes Praxiswissen bilden die methodische Basis für unsere Arbeit. Der entscheidende Punkt für den Erfolg allerdings ist unser **dialogorientierter Beratungsansatz**. Alle maßgeblich Beteiligten innerhalb eines Projektes sind von Anfang an für eine wertschöpfende Zusammenarbeit mit eingebunden. Dabei konzentrieren wir uns auf die Themen, die Einfluss auf die Leistung des Gesamtunternehmens haben. Wir leben eine partnerschaftliche Beziehung zu unseren Kunden - über alle Ebenen hinweg. Nur so entsteht die erfolgreiche Balance zwischen kurzfristiger Optimierung und langfristigem Erfolg.

Sie gewinnen Raum für Ihr unternehmerisches Handeln

Der Wandel des Marktes und der wirtschaftlichen Lage stellen Unternehmen vor die Herausforderung sich ständig zu verändern. Nicht immer greifen jedoch alle Bereiche eines Unternehmens nahtlos ineinander. Ganz im Gegenteil, etablierte Prozesse und veraltete Strukturen stellen sich oftmals dem unternehmerischen Erfolg entgegen.

In dieser Situation bringen wir das Unternehmensschiff - gemeinsam mit Ihnen - wieder auf den zukunftsweisenden Kurs. Als erfahrener Lotse übernehmen wir Verantwortung innerhalb des Projektes und erarbeiten die auf Ihr Unternehmen angepassten Lösungen auf der Basis unserer Kompetenz, Erfahrung und bewährten Methodik. In kurzen Projektlaufzeiten setzen wir die entwickelten Maßnahmen gemeinschaftlich mit Ihnen um.

Die Erfolge lassen sich in harten Fakten messen, wie der **Steigerung des Ergebnisses** und des **Umsatzes** oder der **Reduktion der Kosten**. Genauso wichtig sind jedoch die weichen Parametern wie mehr **Transparenz** und höhere **Motivation von Mitarbeitern und Führungskräften**. So gewinnen Sie Raum für Ihr unternehmerisches Handeln.

Veränderungen bedeuten Chancen.

Grundlegende Veränderungsprozesse stellen für Management wie Mitarbeiter eines Unternehmens eine große Herausforderung dar. Schließlich werden Veränderungen in der Regel mit Vorbehalt und Skepsis aufgenommen, da sie zunächst Unsicherheiten und Ängste bei den Einzelnen auslösen. Entscheidend für einen gelungenen Wandel ist es daher, alle Beteiligten von Anfang an einzubinden. Dabei gilt es jeden, vom Management über die innerbetrieblichen Gremien bis hin zu den Mitarbeitern, von den erforderlichen Maßnahmen zu überzeugen. Nur so ist ein Erfolg gewährleistet.

Berater und Begleiter

Richtig verstandenes Management of Change führt neue Strategien und Prozesse nicht nur ein, sondern begleitet die Umsetzung und **fördert neue Verhaltensweisen** sowie das **Engagement** bei Führungskräften und Mitarbeitern.

ncc begleitet und unterstützt Unternehmen bei dieser Führungsaufgabe in allen Phasen: von der Analyse des Veränderungsprojektes, über die Strategieentwicklung bis hin zur Bewältigung von Widerständen, Konflikten oder Krisen. ncc sorgt für die rechtzeitige Einbindung aller Beteiligten und den Aufbau der notwendigen Kommunikationskultur. Bei Bedarf übernimmt ncc Verantwortung als Interim Management in den Führungsebenen der Organisation. Die Effekte für das Unternehmen sind enorm: Vom **Schutz der Projektinvestitionen** über die **Akzeptanz** der erforderlichen Maßnahmen bei den Mitarbeitern sowie ihrer **raschen Umsetzung** bis hin zum Transfer unseres Management-Wissens für künftige Veränderungen.

Interim Management

Interim Management ist die Lösung für eine notwendige temporäre Ergänzung und Verstärkung der bestehenden Führungsmannschaft oder des Mitarbeiterteams. Die typische Personalkapazität eines Unternehmens ist im Normalfall auf die Bewältigung des gewöhnlichen Tagesgeschäfts ausgerichtet. Sondersituationen führen somit schnell zur Überlastung der vorhandenen Organisation – sowohl inhaltlich als auch im Bereich der Kapazität. Beispiele für solche Sondersituationen, die über Interim Manager hervorragend und erfolgreich bewältigt werden können, sind die Durchführung von Unternehmensakquisitionen inklusive der notwendigen Integrationsaufgaben, große IT-Projekte sowie Unternehmenskrisen. Insbesondere in letzter Zeit wird von Banken in Krisensituationen die Einsetzung eines Chief Restructuring Officers (CRO) auf Ebene der Geschäftsleitung gefordert, dessen alleinige Aufgabe die Umsetzung der vereinbarten Restrukturierungsmaßnahmen ist.

ncc setzt im Interim Management ausschließlich erfahrene Führungskräfte aus Industrie und Beratung ein, die typischerweise bereits selbst jahrelange operative oder Projekterfahrung in den genannten Sondersituationen gesammelt haben. ncc-Experten übernehmen bei Bedarf auch als Organ der Gesellschaft eine aktive Rolle und **Verantwortung für die Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen** und sichern die **Einbindung aller Leistungsträger**.



„Interim Management ist die Übernahme von Verantwortung für Ihr Unternehmen auf Zeit.“

Leadership bedeutet, in komplexen Situationen wegweisende Entscheidungen zu treffen.

Der Erfolg eines Unternehmens basiert auf einer Reihe entscheidender Faktoren: Wirtschaftlichkeit, Qualität von Produkten und Leistungen, Kundengewinnung und -bindung sowie Unternehmenskultur und Motivation der Mitarbeiter. Erfolgreiche Unternehmen sind meist nicht nur in einer der genannten Disziplinen führend. Voraussetzung für die positive Entwicklung eines Unternehmens ist, dass diese Einflussfaktoren auf die Strategie des Unternehmens ausgerichtet sind. Mangelhafte oder nicht transparente strategische Vorgaben führen gerade im mittleren Management zu Hilflosigkeit und Orientierungslosigkeit, wenn es darum geht, das Unternehmen durch bereichsspezifische Wertbeiträge strategisch planvoll zu unterstützen.

Eine gute Unternehmensstrategie ist Bindeglied zwischen Vision und taktischen, manchmal auch operativen Zielen für die Bereiche eines Unternehmens. Sind die Wertbeiträge der Unternehmensbereiche und Funktionen identifiziert, können erreichbare, spezifische Ziele formuliert und von allen Ebenen des Unternehmens mitgetragen werden.

ncc hat in den vergangenen zwölf Jahren das Executive Management vieler Unternehmen bei der **Identifikation und Formulierung von Unternehmensstrategien** unterstützt. An der Vision des Unternehmers oder an den Konzernvorgaben orientiert, erarbeitet ncc zusammen mit den Mandanten **realistische und nachhaltige Strategiekonzepte**. Sie helfen den Verantwortlichen im Unternehmen, den Wertbeitrag ihres Bereichs auf die strategische Zielsetzung auszurichten.

Neue Märkte zu erschließen und sich kontinuierlich in den Stammmärkten zu positionieren – das sind die Herausforderungen, denen Unternehmen begegnen müssen, um Wachstum zu generieren oder die aktuelle Marktposition zu stabilisieren. Viele Unternehmen verlassen sich dabei auf Partner oder scheinbar bewährte Vertriebskonzepte. Oftmals führt dieses Verhalten zu stagnierendem Absatz, einhergehend mit wachsenden Risiken durch Abhängigkeiten in den Bestandsmärkten. Aber wie lässt sich nachhaltiges, profitables Wachstum durch die Vertriebsorganisation oder das Marketing unterstützen?

Der Ausgangspunkt ist eine an kaufentscheidenden Faktoren orientierte Marktsegmentierung. Zur Entwicklung der Marketingstrategie gilt es dann, den Mehrwert des eigenen Angebots (Value Proposition) und der Marke (Branding) zu definieren. Für die operativen Verbesserungen sind schließlich die einzelnen Hebel zur Leistungssteigerung in den Bereichen Sales, Customer Relationship Management und Pricing markt- und konjunkturabhängig zu identifizieren.



„Die Kommunikation nachvollziehbarer Mehrwerte in qualifizierten Zielmärkten ist Erfolgsfaktor für nachhaltiges, profitables Wachstum.“

ncc hat Mandanten in einer Vielzahl von Optimierungsprogrammen und -projekten beim Aufbau und der **Verbesserung von marktsegmentorientierten Vertriebskonzepten** unterstützt. Bei der Entwicklung Ihrer Lösung in Marketing & Sales achten wir darauf, dass Ihre Kunden den **Mehrwert Ihrer Leistungen** für das eigene Geschäft erkennen und verstehen. Und über Ihr **markt- und leistungsgerechtes Pricing** sorgen wir dafür, dass **profitables Wachstum** für Ihr Unternehmen möglich wird.

Kontinuierliche Transparenz über die eigene Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätslage bildet die Grundlage richtiger unternehmerischer Entscheidungen und sichert Ihren Erfolg.

Jedes Unternehmen benötigt stets einen vollständigen und korrekten Einblick in die eigene Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätslage. In gleicher Darstellungsform sollte auch jederzeit eine aktuelle Planung und Hochrechnung der zukünftigen Entwicklung vorliegen. Voraussetzungen dafür sind ein funktionierendes Finanz- und Rechnungswesen sowie ein Controlling inklusive eines Management Information-System.

ncc entwickelt **gesamtheitliche Organisations- und Strukturkonzepte** für das **Finanz- und Rechnungswesen sowie für das Controlling** Ihres Unternehmens und unterstützt Sie bei der integrativen Umsetzung über alle Unternehmensbereiche hinweg.

Bei Bedarf stehen Ihnen ncc-Experten auch bei der **operativen Durchführung** der Budgetplanung, des Controllings sowie des empfängerorientierten Reportings, z.B. an Gesellschafter oder Kreditgeber, beratend zur Seite. Zum Leistungsspektrum gehört ferner die **Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage** Ihres Unternehmens sowie die Erstellung eines aus der Unternehmensstrategie abgeleiteten **integrierten Businessplans** inklusive Szenarien.

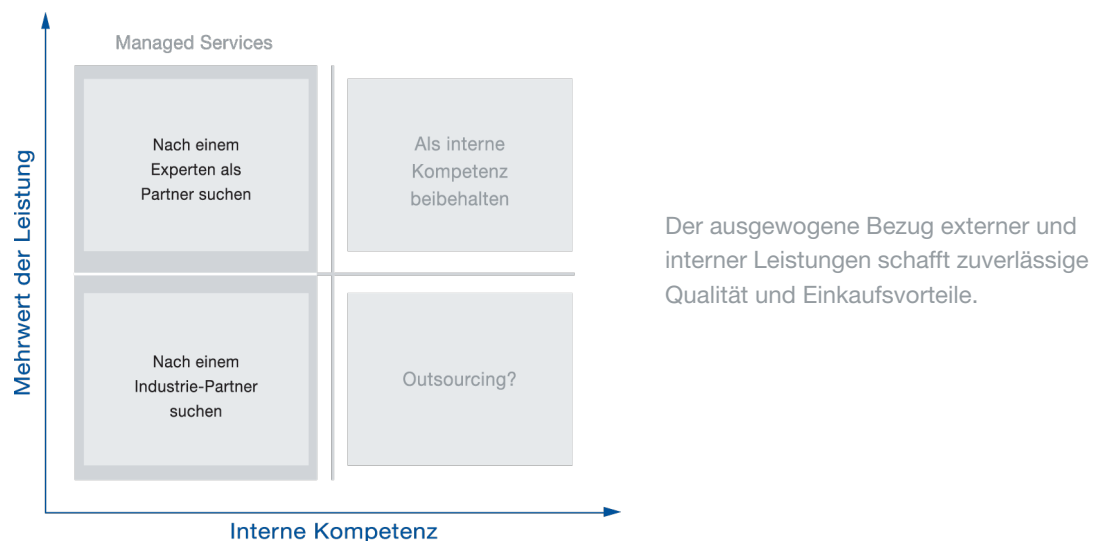
Die Auswahl ist entscheidend.

Eine kosteneffiziente Leistungserbringung ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen – gerade unter der Vorgabe reduzierter Refinanzierungskosten sowie markt- und wettbewerbsgerechter Preis- und Qualitätsansprüche. Partnerschaften mit Lieferanten haben dadurch eine wachsende strategische Bedeutung. Oft resultiert aus ihnen ein enormer Wettbewerbsvorteil.

Purchasing & Supply Management spielt in der Wertschöpfungskette oft eine nachgelagerte Rolle. Dabei kann es hier einen zentralen Beitrag leisten und bildet die Basis für **fundierte Make-or-Buy-Entscheidungen**.

Nicht nur das Purchasing im Sinne der Beschaffung wirkt sich auf die Ertragssteigerung aus. Auch die richtige, auf den Leistungsbedarf des Unternehmens ausgerichtete Auswahl und **Entwicklung des Lieferantenstammes** nehmen Einfluss auf das Ergebnis. Um dieses Potenzial nachhaltig zu nutzen, muss das Purchasing & Supply Management in die anderen Kernprozesse im Unternehmen integriert sein.

ncc hilft Ihnen dabei, ein Purchasing & Supply Management bis hin zu einer **schlagkräftigen Sourcing-Strategie** auf- oder auszubauen und in die bestehenden Unternehmensprozesse zu integrieren.



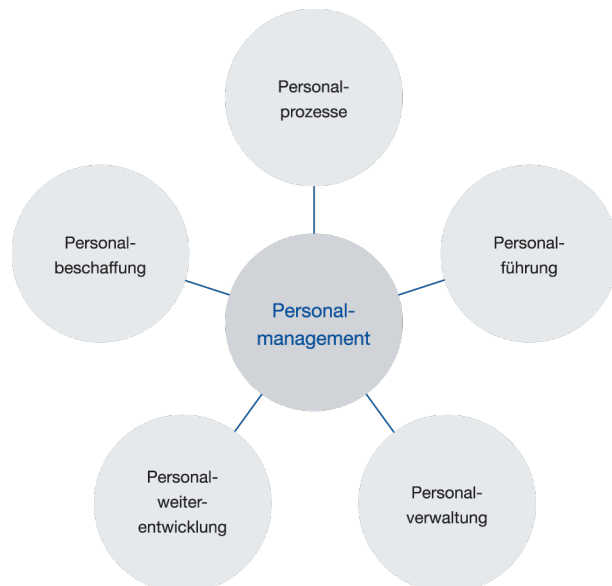
Mitarbeiter sind Ihr wichtigstes Kapital.

Qualifizierte, motivierte und in die Organisation integrierte Mitarbeiter bilden den zentralen Erfolgsfaktor für Dienstleistungsunternehmen. Doch diese Mitarbeiter, oftmals als „wertvollstes Gut“ titulierte, sind immer häufiger Mangelware. Gute Fachkräfte sind schwer zu finden, und oft ist es noch schwieriger sie zu halten. In dieser Situation benötigen Unternehmen ganzheitliche Konzepte, die sämtliche Personalprozesse berücksichtigen, von der Personalbeschaffung, über die Weiterentwicklung bis hin zur Verwaltung. So vermitteln Sie nicht nur den eigenen Mitarbeitern, warum es sich lohnt, im Unternehmen zu bleiben und zu arbeiten, sondern auch dem künftigen Arbeitnehmer dort einzusteigen.

Der Aufbau einer geeigneten Strategie erfordert Erfahrung und Umsetzungs-Know-how. Dies ist, neben dem regulären Tagesgeschäft, mit eigenen Mitteln nicht immer in dem erforderlichen Maße zu leisten. ncc gestaltet mit Ihnen Bewerberverfahren und entwickelt Führungsprozesse, unterstützt Sie aber auch bei der Aus- und Weiterbildung von Führungskräften mit einem umfassenden Serviceangebot – von der Prozessentwicklung über Kommunikationskonzepte bis hin zum individuellen Coaching.

ncc optimiert HR-Prozesse unter Berücksichtigung Ihrer Unternehmenskultur. Das Resultat: eine **optimale Besetzung der Arbeitsplätze** erhöht nicht nur die eigene **Wettbewerbsfähigkeit**, sondern durch **strukturierte Führungsprozesse** kennt jeder Mitarbeiter außerdem seine klaren Zielsetzungen und Aufgaben. Darüber hinaus zahlt sich eine gefestigte Kultur auch nachhaltig in der Bildung einer **attraktiven Unternehmensmarke** aus und reduziert die Kosten für Gewinnung und Ausbildung der Mitarbeiter durch geringere Fluktuation.

ncc optimiert HR-Prozesse
unter Berücksichtigung Ihrer
Unternehmenskultur



Nur wer den Wert eines Unternehmens kennt und vermitteln kann, wird auch den optimalen Preis verhandeln.

Im Laufe eines Unternehmens- und Unternehmerlebens stellt sich immer wieder die Frage nach der besten Maßnahme für eine erfolgreiche Fortführung. Kauf, Verkauf, Börsengang oder andere Neufinanzierungsoptionen stehen zur Diskussion.

Grundlage für derartige Entscheidungen ist eine **Unternehmensbewertung auf Basis einer Due Diligence**. Der Schwerpunkt kann dabei je nach Einzelfall eher kaufmännisch, technisch oder finanziell ausgerichtet sein. Die **M&A-Beratung** basiert auf einer detaillierten Voranalyse der strategischen Situation des Unternehmens sowie der Ziele der handelnden Personen.

Erfolgsfaktoren für einen Unternehmensverkauf sind die **Umsetzung unternehmenswertsteigernder Maßnahmen** sowie eine sorgfältige **Aufbereitung der gesamten Finanz- und Planungsdaten**. Neben der **Generierung von Wettbewerb** zwischen mehreren Bietern ist es außerdem entscheidend, die beim potenziellen Käufer sich aus dem Kauf ergebenden **Synergien abzuschätzen**, um den theoretischen Maximalpreis des Käufers bestimmen zu können.

ncc realisiert gemeinsam mit Ihnen den Erwerb oder die Veräußerung von Gesellschaftsanteilen sowie die **Einwerbung von Beteiligungskapital**. Dies schließt die Erstellung des Unternehmensexposés, die Investorenansprache, das Verhandlungsmanagement sowie das Closing der Transaktion ein. Dabei greifen wir auf umfangreiche **Kontakte zu verschiedensten Investoren** zurück.

Eine **Unternehmenskrise** entwickelt sich erfahrungsgemäß meist über einen längeren Zeitraum und verläuft in verschiedenen Stadien. Die Strategiekrise beginnt mit falschen oder unterlassenen Entscheidungen zur Sicherung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit. Daraufhin läuft das Unternehmen Gefahr in eine Ertragskrise zu geraten: Die gesunkene Wettbewerbsfähigkeit resultiert in rückläufigen Absatzzahlen und damit in geringerem Umsatz. Durch außerordentliche Maßnahmen kann der Ertrag zunächst noch konstant gehalten werden. Sind derartige Spielräume aber erschöpft, schließt sich schnell eine akute Liquiditätskrise an, die ohne beherztes Gegensteuern in der Insolvenz mündet.

Der beschriebene Verlauf geht typischerweise einher mit einer **Negation der Krise** durch die verantwortlichen Manager. Die Chance einer erfolgreichen Unternehmensrestrukturierung nimmt allerdings von einem Krisen-Stadium zum nächsten rapide ab. Sind die Finanzierungspartner des Unternehmens erst einmal alarmiert, wächst die Schwierigkeit die Krise aus eigener Kraft zu meistern. Insoweit besteht die beste Krisenbekämpfung im **frühzeitigen Erkennen und Gegensteuern**.



„Die zügige Umsetzung notwendiger Maßnahmen auf der Basis einer fundierten Situationsanalyse sowie eine transparente Kommunikation sind der Schlüssel für einen erfolgreichen Turnaround.“

ncc unterstützt Ihr Unternehmen bei Bedarf in jedem Stadium der Krise. Dabei ist der Übergang zwischen **Beratung und Interim Management** fließend. Entscheidend ist eine schnelle, koordinierte und parallele Bearbeitung verschiedener Arbeitsstränge, um innerhalb kürzester Zeit eine Diagnose der Ursachen zu erstellen. Gleichzeitig initiieren und fordern wir eine transparente und **proaktive Kommunikation** mit den wesentlichen am Unternehmen interessierten Gruppen (Stakeholder). Zusätzlich zu einem operativen **Krisenmanagement** erarbeiten wir zusammen mit Ihnen den **Sanierungsplan**. Basierend auf unserer langjährigen Erfahrung unterstützen wir Sie bei der stringenten Umsetzung der geplanten Maßnahmen.

IT Governance ist ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensführung. Nicht von ungefähr umfasst sie Führung, Organisation und Prozesse, die sicherstellen, dass innerhalb der Informationstechnologie die Ziele des Unternehmens unterstützt werden.



„Eine klare Governance minimiert Risiken, steigert den Erfolg und sichert nachhaltig den Wert des Unternehmens.“

Eine Abstimmung von IT Governance und Corporate Governance ist dabei ein zentraler Erfolgsfaktor. Insbesondere dann, wenn die Informationstechnologie als Shared Service Center innerhalb des Konzernumfeldes rechtlich eigenständig betrieben wird. Nur wenn **klare Rollen und Verantwortlichkeiten** zwischen Konzernleitung, Teilkonzernen und dem Shared Service Center definiert sind, kann eine **reibungslose Zusammenarbeit zwischen Teilkonzernen und Shared IT** vom Auftrag über die Projektumsetzung bis hin zum Betrieb funktionieren. Dabei müssen eine Reihe von Themen aufgearbeitet und umgesetzt werden: zum Beispiel die speziellen Anforderungen an Compliance und Rechnungslegung, Budgethoheit, Kontroll- und Entscheidungsgremien, Schnittstellen und Prozesse sowie Strategie und Risikomanagement.

ncc unterstützt nationale wie internationale Unternehmen mit Best Practice-Lösungen rund um das Thema IT Compliance & Corporate IT Governance. Vor allem mit seiner internationalen Erfahrung deckt ncc die unterschiedlichen Anforderungen ab, die global agierende Unternehmen zu lösen haben. Im gemeinsamen Prozess entwickelt ncc die Corporate IT Governance, welche die vereinbarten Unternehmensziele fördert. Dabei liegen Erfolgsparameter zugrunde, wie die **Handlungsfähigkeit der Shared IT**, die **Transparenz über die gesamte Lieferkette** hinweg oder **Eckpunkte der Refinanzierung**.

Ein guter Prozess vereinfacht einen komplexen Sachverhalt und nicht umgekehrt.

Konstante Qualität und **dauerhafte Kundenzufriedenheit** sind die ausschlaggebenden Faktoren für eine erfolgreiche IT-Organisation - bei **angemessenen Kosten** selbstverständlich! Allerdings lässt sich die Herausforderung, das Kosten-Nutzen-Verhältnis stetig zu verbessern, mit technologischen Innovationen und Konzepten alleine nicht realisieren.

Ein effizientes IT Service Management begegnet dieser Herausforderung mit integrierten Organisations- und Prozesskonzepten, die sich durch ihre einfache, unbürokratische und angepasste Machart auszeichnen. Unternehmensprozesse können so dynamisch gestaltet, transparent dargestellt und aussagekräftig gemessen werden. Kontinuierliche Optimierung und Evaluierung sind dabei entscheidend. Zudem ist es für den **Aufbau einer hocheffizienten IT-Organisation** auch maßgeblich, Fähigkeiten und Ressourcen im Unternehmen exakt definiert zu steuern.

ncc unterstützt Unternehmen mit Hilfe eines gewachsenen Erfahrungsschatzes aus zahlreichen IT Service Management-Projekten. Dabei kombinieren die ncc-Experten exzellentes ITIL (IT Infrastructure Library)-Wissen mit umfassenden Kenntnissen über weiterführende Frameworks und Standards.

Eine gezielte Projektplanung spart Kosten und minimiert Risiken.

Viele Projekte in der Informationstechnologie scheitern, weil in der angestrebten Zeit nicht das geforderte Ergebnis zu adäquaten Kosten erreicht werden kann. Verspätete Roll-Outs der Geschäftsprozesse und entgangene Optimierungseffekte sind die Folge. Sie werden zum Millionengrab. Dabei sind gerade IT-Projekte entscheidend, wenn sie zur Realisierung von Geschäftszielen beitragen sollen. Denn nahezu jedes IT-Projekt ist eine Folge von Veränderungs- und Optimierungsbestrebungen in den Geschäftsbereichen. Informationstechnologie ist kein Selbstzweck.

Erfolgreiche Projekte brauchen eine **klare Mission**, eine **transparente Projektorganisation** auf Zeit und **gut integrierte Prozesse**; sowohl mit den anfordernden Abteilungen als auch mit den Funktionen der Informationstechnologie selbst. Klar definierte, messbare und schon zur Laufzeit des Projektes steuerbare Ergebnisse und Produkte sind entscheidend für einen effizienten Projektablauf und minimieren das Risiko – für das IT Budget und die Geschäftsprozesse.

ncc unterstützt Unternehmen bei der Entwicklung und **Implementierung eines wirksamen Project Managements** in der IT-Organisation. Dabei kommen die langjährige Erfahrung der Berater genauso wie etablierte Modelle wie PRINCE2 zum Einsatz. Resultate sind ein Project Portfolio Management, das eine **Übersicht über alle laufenden Projekte**, deren Ressourcen und Budgets bietet, sowie ein Project Management, welches bei der **Umsetzung definierter Qualitätsziele** hilft, Risiken zu minimieren und Zeit sowie Budget zu sparen.

Seminare & Trainings

Ein Training ist dann erfolgreich, wenn unsere Erfahrung zu Ihrem Wissensvorsprung wird.

„Wissensvorsprung durch lebenslanges Lernen“ – längst hat sich diese Erkenntnis über das Wissen der Mitarbeiter als entscheidender Wettbewerbsfaktor für Unternehmen durchgesetzt. Erfahrene und gut ausgebildete Mitarbeiter bilden die **Grundlage für unternehmerischen Erfolg**. Aktives Wissensmanagement und die gezielte Aus- und Weiterbildung werden in Zukunft enorm an Bedeutung gewinnen. Wissensbildung muss wie jede Investition im Unternehmen sorgfältig geplant und gemanagt werden.

ncc erarbeitet mit Ihnen gemeinsam nicht nur eine auf das Unternehmen abgestimmte **Weiterbildungsplanung**, sondern fördert gezielt die **Entwicklung Ihrer Mitarbeiter** mit einem umfangreichen Portfolio an klassischen und zukunftsweisenden Seminaren. Diese decken die Bereiche IT Service Management, IT Governance, IT Project Management sowie Vertrieb, Führungskräfteentwicklung und Management of Change ab. ncc-Trainer vermitteln Theorie und Praxis und bringen weitreichende Erfahrungen aus vielen Projekten mit Menschen und Technik ein.

- Unser Unternehmen zählt zu den ersten zertifizierten Trainingsanbietern für COBIT (Control Objectives for Information and related Technology)-Seminare und ITIL (IT Infrastructure Library)-Schulungen.
- ncc führt weltweit Seminare durch. In Deutschland und Europa, von Kanada bis Australien, auf Deutsch und auf Englisch.
- ncc ist seit über zehn Jahren erfolgreich im Seminargeschäft tätig und kann auf mehr als 50.000 zufriedene Seminarteilnehmer zurückblicken.

Management

Erfahrung & Kompetenz für Ihren Erfolg.



Thomas Luther



Cay-Norbert Polley



Jochen Beuttel



Britta Große-Sudhues



Andrea Luther

Thomas Luther | Managing Partner & Geschäftsführer

Schon während seines Studiums der Informatik und Betriebswirtschaft in München war der gebürtige Münchner als Berater für weltweit führende Technologieunternehmen tätig. 1996 gründete Thomas Luther die ncc Management Consultants GmbH, die er bis heute als Managing Partner & Geschäftsführer leitet.

ncc-Mandanten betreut er als Berater und Interim Manager in den Bereichen Strategie-, Organisations- und Prozessoptimierung, vor allem bei Mergers & Acquisitions sowie bei anderen umfangreichen Veränderungsprozessen wie der Ausgliederung von Unternehmensbereichen als Shared Service Center. Aufgrund seiner internationalen unternehmerischen Erfahrung ist er heute gefragter Coach und Ratgeber insbesondere der Technologiebranche der internationalen Wirtschaft.

Thomas Luther ist Mitglied der Geschäftsleitung sowie verschiedener Beiräte weiterer Unternehmen im Bereich Technologie und Beratung in Deutschland und der Schweiz.

Cay-Norbert Polley | Managing Partner & Geschäftsführer

Cay-Norbert Polley berät und betreut unsere Kunden insbesondere in Fragestellungen der Themenfelder Strategie, Finance & Controlling, Mergers & Acquisitions sowie Unternehmensreorganisation.

Vor seiner Tätigkeit für ncc war der Diplom-Kaufmann und examinierte Wirtschaftsprüfer und Steuerberater als freier Berater und Interim Manager für große und mittelgroße Unternehmen in verschiedensten Branchen international tätig. Schwerpunkte seiner Einsätze waren finanzielle und operative Unternehmensrestrukturierungen inklusive Krisenmanagement, Entwicklung strategischer und operativer Businesspläne und Cash Flow-Projektionen, sowie Unternehmensfinanzierung und M&A. Seine berufliche Laufbahn begann Cay-Norbert Polley zunächst als angestellter Berater bei Arthur Andersen und McKinsey & Company.

Aufgrund seiner einschlägigen Kenntnisse und Erfahrungen ist Cay-Norbert Polley heute gefragter Experte und Coach für Sondersituationen in Unternehmen.

Management

Jochen Beuttel | **Managing Consultant**

Jochen Beuttel betreut als Managing Consultant eine Vielzahl unserer renommierten Kunden, insbesondere aus der Informationstechnologie. Klassische Themen wie IT Service Management, IT Compliance sowie Project Management gehören zu seinen Beratungsschwerpunkten.

So arbeiten unter anderem führende Hausgeräte- und Chiphersteller, Telekommunikations- und IT-Dienstleister, aber auch mittelständische Unternehmen mit Prozessen, die seine Handschrift tragen und von detailliert geplanten Tools und Datenbanken gestützt werden. Die Einbeziehung aller Aspekte der IT Service Organisation zeichnet dabei seinen Beratungsstil aus.

In Projekten und Seminaren stellt er unseren Kunden seine über zehnjährige praktische Erfahrung im IT Management zur Verfügung.

Britta Große-Sudhues | **Education & Marketing Manager**

Britta Große-Sudhues verantwortet als Education Managerin den Trainingsbereich des Unternehmens. Sie steuert die gesamte Entwicklung, Organisation und Verwaltung unseres Seminarportfolios und ist für neue Schulungsthemen die richtige Ansprechpartnerin. In ihrer weiteren Funktion als Marketing Managerin betreut sie außerdem alle Themen rund um Werbung, PR und Kommunikation.

Die diplomierte Betriebswirtin ist seit 2007 für ncc tätig. Nach ihrem Studium begann sie ihre berufliche Laufbahn bei einem renommierten Weiterbildungsunternehmen. Dort war sie als Produktmanagerin für die Entwicklung und Vermarktung von Seminaren und Kongressen im Bereich IT Management sowohl in Deutschland als auch im Ausland verantwortlich.

Andrea Luther | Human Resources

Andrea Luther leitet seit 2008 den Bereich Human Resources und ist damit für den wichtigsten Erfolgsfaktor unseres Unternehmens verantwortlich: unsere Mitarbeiter.

Sie stellt mit ihrem Team sicher, dass wir für unser Unternehmen erfahrene Berater mit einer hohen Sozialkompetenz gewinnen und unseren Kunden in Projekten ein Höchstmaß an Transparenz und Zuverlässigkeit garantieren.

Vor ihrer Laufbahn bei ncc Management Consultants war die gebürtige Kalifornierin sechs Jahre als Assistentin der Geschäftsleitung in einer führenden Unternehmensberatung für Logistikorganisationen tätig.

Kontakt

Ihr Weg zu uns.

Deutschland

ncc Management Consultants GmbH
Machtlfinger Straße 13
D-81379 München
Tel +49-89-614432-0
Fax +49-89-614432-190

ncc Management Consultants GmbH
Kaiser-Wilhelm-Ring 27-29
D-50672 Köln
Tel +49-221-5694-134
Fax +49-221-5694-200

info@ncc-consulting.com
www.ncc-consulting.com
www.ncc-education.com

Schweiz

ncc consulting (Schweiz) GmbH
Industriestrasse 17
CH-8910 Affoltern am Albis
Tel +41-763-70-72
Fax +41-763-70-71

Österreich

ncc Management Consultants GmbH
Wienerbergstraße 11/12a
A-1100 Wien
Tel +43-1-99460-6216
Fax +43-1-99460-500

ncc[®]

ncc Management Consultants GmbH
Machtlfinger Straße 13
D-81379 München

info@ncc-consulting.com
www.ncc-consulting.com