

# HABEN SIE DIE RICHTIGEN INSTRUMENTE ZUR LÖSUNG IHRER PROBLEME?



# KRITISCHE FRAGEN, DIE SIE SICH – UND UNS – STELLEN SOLLTEN.

## ”Braucht eine Non-Profit-Organisation eigentlich externe Beratung?”

Viele Non-Profit-Organisationen haben heute die Größe und Komplexität von mittelständischen Unternehmen erreicht. Sie müssen sich in einem Markt mit vielen Wettbewerbern und ständig wechselnden Rahmenbedingungen täglich neu behaupten.

Um erfolgreich zu sein, bedarf es klarer Ziele, wirkungsvoller Strategien und funktionierender interner Strukturen. Viele Organisationen haben hier Schwierigkeiten, sich zu markt- und kundenorientierten Non-Profit-Unternehmen zu wandeln.

Häufig verfügen sie weder über die hierfür erforderlichen Methoden und Instrumente, noch haben sie die notwendige Zeit und Distanz. Externe Berater haben sich auf die Begleitung von Veränderungsprozessen spezialisiert. Sie verfügen über die notwendige Erfahrung, Kompetenz und Neutralität.

Externe Beratung ist die Chance, eine konstruktiv-kritische Bestandsaufnahme vorzunehmen, um auf dieser Basis den Unternehmenserfolg neu zu beleben, zu sichern oder weiter auszubauen.

## ”Geht wirtschaftlicher Erfolg über alles?”

Non-Profit-Organisationen haben nicht nur, aber auch wirtschaftliche Ziele. Die wahre Herausforderung für Non-Profit-Unternehmen besteht darin, einen Ausgleich zwischen wirtschaftlichen und originären (z.B. ideellen oder satzungsgemäßen) Zielsetzungen zu schaffen.

Viele Organisationen konzentrieren sich sehr einseitig auf das eine oder das andere. Jede Entscheidung zur Erreichung eines Ziels kann auch eine Entscheidung gegen andere Ziele sein.

Externe Berater halten ihren Kunden einen Spiegel vor. Sie helfen, die interne Diskussion zu moderieren und in die richtigen Bahnen zu lenken.

Beratung, wie wir sie verstehen, berücksichtigt sowohl die wirtschaftlichen als auch die originären Unternehmensziele. Es gilt aber: Um die originären Ziele verwirklichen zu können, müssen Organisationsaufbau und -abläufe sowie die Leistungserstellung in allen Bereichen effizient sein.

## ”Wann müssen Strategien weiterentwickelt werden?”

Stillstand ist Rückgang, Veränderung eine Konstante.

Jede Veränderung birgt zugleich Risiken und Chancen. Um daraus eine positive Dynamik entwickeln zu können, müssen Visionen, Ziele und Strategien regelmäßig überprüft, angepasst oder neu entwickelt werden.

Kluge Verantwortliche entwickeln ihr Unternehmen immer wieder neu – durch ständiges selbstkritisches Hinterfragen gewohnter Denk- und Handlungsmuster. Dabei ist die Entwicklung von Strategien keine Einmal-, sondern eine Daueraufgabe.

Wir helfen Ihnen, die Chancen zu erkennen und Ihre Stärken optimal zu nutzen. Mit unserer Erfahrung und unseren etablierten Strategie-Instrumenten brechen wir bestehende Denkblockaden auf, aktivieren bislang verborgene Potenziale und entwickeln gemeinsam mit Ihnen neue Ideen und Lösungen.

## ”Warum werden gute Ideen und Konzepte häufig nicht erfolgreich umgesetzt?”

Es mangelt meistens nicht an guten Ideen und Konzeptansätzen. Veränderungsprozesse laufen aber außerhalb des Tagesgeschäfts und betreffen alle Mitarbeiter unterschiedlich. Professionelles Change-Management muss daher in Form von Projekten erfolgen. Den Führungskräften und betroffenen Mitarbeitern fehlt hierfür oft die Erfahrung und häufig auch die notwendige Zeit.

Externes Umsetzungsmanagement, wie wir es praktizieren, basiert auf wohldefinierten Projekten, in denen Ziele, Ressourcen und Zuständigkeiten klar verteilt sind. Um Widerstände abzubauen, werden Betroffene zu Beteiligten gemacht. Durch Coaching der Führungskräfte und Entscheider wird das Projektmanagement als Element der Organisationsstruktur verankert.

Wir sind bei Ihren Umsetzungsprozessen Motor und Impulsgeber, der Sie fordert und fördert.

## ”Wie sollte eine Non-Profit-Organisation richtig gesteuert werden?”

Je komplexer das Umfeld und die eigene Organisation, desto mehr interne und externe Signale müssen verarbeitet werden.

Viele Non-Profit-Organisationen steuern auf Basis von ausschließlich internen, vergangenheitsorientierten und teilweise ungenauen Informationen. Oft konzentriert sich die Steuerung auf nur eine – meist die wirtschaftliche – Dimension.

Wir helfen Ihnen, die richtigen Steuerungsinstrumente aufzubauen. Diese sind mehrdimensional, zeitnah, zukunftsorientiert und beziehen auch das relevante Marktumfeld ein. Sie müssen individuell auf die Bedürfnisse jeder Organisation angepasst werden.



## Das Beratungsprofil

# UNTERNEHMEN STATT UNTERLASSEN.

### Das Unternehmen

Die rosenbaum nagy unternehmensberatung besteht seit 1997 und unterstützt Non-Profit-Organisationen bei der Entwicklung und Umsetzung von strategischen wie organisatorischen Konzepten.

Wir orientieren unsere Leistungen strikt an den individuellen Voraussetzungen, Bedürfnissen und Marktchancen Ihrer Organisation. Aufgrund unserer hohen Methoden- und Sozialkompetenz erhalten Sie bei uns keine Beratung "von der Stange", sondern exakt ausgerichtet auf Ihre individuellen Anforderungen.

### Strategie- und Marketingberatung

z.B.

- Strategische Planung für die Gesamtorganisation und einzelne Geschäftsfelder
- Ausarbeitung und Umsetzung von operativen Marketing-Plänen
- Entwicklung und Implementierung von Kundenbindungskonzepten
- Vernetzung von Angeboten
- Business Development: (Weiter-)Entwicklung bestehender und neuer Angebote und Geschäftsfelder
- Markt- und Zielgruppenanalysen
- Strategische Allianzen und Public-Private-Partnerships

### Organisationsanalysen und Krisenmanagement

z.B.

- Effizienzanalysen
- Sanierungskonzepte
- Geschäftsprozessanalysen
- Optimierung der Aufbauorganisation und des Schnittstellen-Managements
- Mitarbeiter-Motivationsanalysen und -konzepte
- Fusionen

### Aufbau von operativen und strategischen Steuerungssystemen

z.B.

- Optimierung der Kostenrechnung
- Entwicklung und Einführung von Controlling- und Management-Informationssystemen
- Balanced Scorecard
- Kennzahlensysteme und Benchmarking
- Verhandlungsvorbereitung und -durchführung

Das Beratungs-Team von rosenbaum | nagy

# PARTNER FÜR IHREN ERFOLG.

**Dr. Michael C. Rosenbaum**  
Geschäftsführender Partner,  
Diplom-Kaufmann

**Attila Nagy**  
Geschäftsführender Partner,  
Arzt, Diplom-Volkswirt

7 Jahre Berater bei einem der Top-10-Consulting-Unternehmen Deutschlands. Seit 1997 Geschäftsführender Partner der rosenbaum nagy unternehmensberatung.

Autor des Buches:  
„Chancen und Risiken von Nischenstrategien“

Schwerpunkte:

- Strategische Planung
- Neue Steuerungsmodelle

5 Jahre Berater bei einem der führenden deutschen Consulting-Unternehmen. Seit 1997 Geschäftsführender Partner der rosenbaum nagy unternehmensberatung.

Schwerpunkte:

- Neue Steuerungsmechanismen und -strategien im Gesundheitswesen
- Sanierungs-Management

## Das Team

Unser interdisziplinäres Team verfügt über langjährige Erfahrung bei der Beratung von Non-Profit-Organisationen und deckt neben allen betriebswirtschaftlich relevanten Bereichen auch ergänzende Beratungsfelder wie Psychologie, Informatik und Kommunikation ab.

Hohe Identifikation mit dem Beratungsauftrag zählt zu unseren wichtigsten Prinzipien.



