

## Auswahl typischer Frage- und Aufgabenstellungen (I)

Frage- oder Aufgabenstellung	Ansatz	Resultat
Wie kommt unser Produktionsunternehmen nach einer langen Zeit des Umbruchs und in einem wirtschaftlich sehr schwierigen Umfeld weiter?	Positionierung, Fokussierung	Klare Marktleistungen, alle kennen die Strategie und setzen sie in ihrem Bereich um. Turnaround.
Produktionsleiter fällt aus. Wer hilft?	Management auf Zeit	Funktionierende Führungs- und Kommunikationsstruktur
Wie können wir unsere Produktionsleistungen im Markt absetzen?	Fokussierung	Fokussierung auf vier Geschäftsfelder mit hohem Deckungsgrad mit dem Stärkenprofil. Attraktive Value Propositions.
Wie kann die Fokussierung praktisch umgesetzt werden?	Schulung Coaching	Kernteam kann mit der Value Proposition zu agieren. Gezielte Kundenansprache, kurze Lernzyklen
Wie kann die Abwicklung von Entwicklungsprojekten zielgerichteter und effizienter gemacht werden?	Coaching Training	Projektleiter können mit den Variablen Sachinhalt, Termin, Kosten und Qualität zielorientiert umzugehen und sind sicher in der Führung und in der Kommunikation

## Auswahl typischer Frage- und Aufgabenstellungen (II)

Frage- oder Aufgabenstellung	Ansatz	Resultat
Wie soll das Thema Instandhaltung in einem grossen Anlagenprojekt angegangen werden?	Zieldefinition, Projektdefinition	Zielgerichteter und folgerichtiger Projektaufbau über alle Phasen. Arbeitspaketbeschreibungen als Führungsmittel.
Wie kann das Projektgeschäft im Anlagenbau durch Dienstleistungen (O&M, Operation and Maintenance) ergänzt werden?	Fokussierung Geschäftsfelddefinition	Entscheidungsgrundlage in Form einer einfachen aber aussagekräftigen Geschäftsfeldplanung
Mit welchen zusätzlichen Marktleistungen kann unser Geschäft in den bestehenden Märkten wachsen?	Positionierung	Systematisch erarbeitete Marktleistungen mit einem hohen Kundennutzen und perfekter Integration in das bisherige Geschäft
Wie können wir unsere Prozesse besser auf den Kunden ausrichten und für uns rentabler gestalten?	Fokussierung Prozessoptimierung	Geschärftes Bewusstsein für die Kundenbedürfnisse einerseits und die Prozesseffizienz andererseits. Kürzere Durchlaufzeiten und höhere Kundenzufriedenheit bei tieferen Kosten