GREMLIrealize gmbh

Firmenpräsentation

realize

GREMLI realize gmbh macht

- **Pro**dukte und Dienstleistungen erfolgreich
- **Pro**jekte erfolgreich
- **Pro**zesse effektiv und effizient

realize erkennen, begreifen, erfassen

realize sich vergegenwärtigen, sich vorstellen

realize verwirklichen, ausführen, umsetzen, es tun

realize verwerten, zu Geld machen

© Gremli REALIZE GmbH

Credo

GREMLIrealize gmbh

Wir bringen

- die strategisch wichtigen Personen, Gruppen und Prozesse
- zur Realisierung erfolgreicher Projekte, Produkte und Dienstleistungen
- durch Schulung, Coaching, operatives Vorbild und aktive Mitarbeit

in Höchstform.

Die Leistungen

GREMLIrealize gmbh

Gremli REALIZE GmbH

Systematik / Kompetenz / Erfahrung

Werte schaffen

strategisch

- Vision und Strategie
- Positionierung / Fokussierung
- Produkt- / Marktstrategie

konzeptionell

- Geschäftsfeldplanung
- Projektdefinition und -Planung

operativ

- Management auf Zeit
- Projektmanagement und -controlling
- Change-Management
- Produkt- und Prozessoptimierung
- Coaching

Das Erfahrungskondensat aus vielen Aufträgen und Projekten wird in den praxisbezogenen Seminaren und Trainings von Gremli REALIZE GmbH in den Unternehmen implementiert

© Gremli REALIZE GmbH

Projekte

GREMLIrealize gmbh

Projekt definieren → Projekt realisieren → Projekterfolg

Führung und Team auf das Ziel fokussieren
Projekt-
- **struktur**
- **plan**
- **organisation**
- **umfeld**

Erfolgsorientiertes Projektmanagement

Projektcontrolling

Project brush-up & turn-around

Führen, ausbilden, coachen der Projekt- und Teilprojektleiter

Sachziel
Kostenziel
Terminziel
Qualitätsziel

Kommunikation

GREMLIrealize gmbh

Industrie

Fokussieren

Realisieren

Profitieren

das Unternehmen

die Führung

die Mitarbeitenden

auf Märkte und Markt-leistungen ausrichten

die **Aufgaben** in **Projekte** und **Teilprojekte** strukturieren und planen, diese umsetzen

die **Menschen** für ihre Aufgaben befähigen, trainieren, begleiten

Prozesse innovativ und zielgerichtet definieren, implementieren, optimieren

Produktentwicklung
Beschaffung, Produktion
Vermarktung, Distribution
Projektgeschäft
Servicegeschäft

Marktposition
Marktanteil
Umsatz
Marge
EBIT

© Gremli REALIZE GmbH

Auswahl typischer Frage- und Aufgabenstellungen (I)

GREMLIrealize gmbh

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

© Gremli REALIZE GmbH

Auswahl typischer Frage- und Aufgabenstellungen (II)

GREMLIrealize gmbh

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 Kunden-zufriedenheit bei tieferen Kosten

© Gremli REALIZE GmbH

Seminare / Trainings für die Industrie (I)

GREMLIrealize gmbh

Projektleiter in Entwicklungsprojekten bewegen sehr grosse Summen

- Unternehmensumsatz und -gewinn basieren auf erfolgreichen Produkten.

Die Fähigkeit, Projekte erfolgreich abzuwickeln ist Basis jeden Unternehmenserfolges

- Es lohnt sich, den Verantwortlichen die bestmögliche Ausbildung zu geben.

Seminare / Trainings für die Industrie (II)

GREMLIrealize gmbh

Seminar		Dauer	Themen / Inhalt
1	„Ich bin Projektleiter !“	1 Tag	Initialseminar für junge Projektleiter in der Industrie Selbstverständnis, Verantwortung, Handlungsspielräume, Erfolgsfaktoren, Verhalten, Auftritt, Kommunikation, Präsentation, Führungsarbeit vs. fachliche Mitarbeit, Problemlösung, Werkzeuge
2	Projektmanagement in der Produktentwicklung	2 Tage	Das Handwerkszeug des Projektmanagers umfassend und praxisbezogen dargestellt: Projektstrukturierung, Projektorganisation, Planung, Planungstechniken, Controlling, Informationsmanagement, Toolunterstützung, das persönliche Rüstzeug des Projektmanagers
3	Multiprojektmanagement in der Produktentwicklung	1 Tag	Führungsseminar für Geschäftsleitung, Technische Leitung, Entwicklungsleitung, Produktmanagement, Projektmanagement: Ideen/Vorhaben → Projekte → Produkte → Erträge Ertragsorientiertes Multiprojekt – Management, Projektprogrammplanung und Produktprogrammplanung basierend auf korrekten Analysen und Planungen, Beurteilung in der Geschäftswertebene, Kommunikation der Projektziele, Ressourcenallokation, typische Konfliktsituationen
4	Beyond Project Management	1 Tag	Weiterbildungsseminar für Projektleiter Was macht Menschen und Teams erfolgreich? Erfolg durch Identität Transition Management: die Übergänge im Projekt beherrschen Turn-around-Situationen im Projekt meistern Erfahrungen nutzbar machen: sich bewusst in Lernzyklen weiterentwickeln

Seminare / Trainings für die Industrie (III)

GREMLIrealize gmbh

Seminar		Dauer	Themen / Inhalt
5	Projektleitung und Projekt-controlling im Anlagenbau	2 Tage	Erfolgreiches Anlagengeschäft – eine ständige Herausforderung Eigenheiten und Erfolgsfaktoren des Projektgeschäftes, Projektphasen mit Zielen und Inhalten, Kommunikation mit dem Kunden, Kalkulation, Verträge und Vertragsänderungen, Stolpersteine und Margenfresser, Zusatzgeschäfte, besprechen und lösen aktueller Fallbeispiele des Kunden

- Sämtliche Seminare werden mit dem Auftraggeber bezüglich Zielsetzung, Schwerpunkten und unternehmensspezifischer Randbedingungen vorbesprochen und entsprechend angepasst
- Ideal sind Gruppen von 8 – 15 Teilnehmern
- Die Seminare finden in den Räumen des Kunden oder an einem neutralen Ort statt
- **Rufen Sie uns an, um die Eignung unserer Seminare für Ihre Bedürfnisse zu klären**

Training		Dauer	Themen / Inhalt
1	begleitetes On-the-Job-Training für Projektleiter	10 Wo zu je ½ Tag pro Wo	Intensives Coaching und Training im täglichen Umfeld Vorbereitung und Durchführung der Projektsitzungen, aktives Führen der Teammitglieder, Umgang mit Meilensteinen, systematische Problemlösung, Kommunikation im Projekt, Präsentationen vor der Geschäftsleitung, Zuteilung von Ressourcen durchsetzen, Synergien im Unternehmen finden und nutzen, Arbeiten an persönlichen Themen u.a.m. Arbeitsweise: Gemeinsam Ziele setzen, Aktion vorbereiten und ausführen, Analyse des Resultats, neue Ziele setzen, telefonische Unterstützung

© Gremli REALIZE GmbH

Mission

GREMLIrealize gmbh

- Wir bieten unseren Kunden eine hochwertige Leistung, die zur Wertsteigerung des Kundenunternehmens führt.
- Wir gewinnen neue Kunden durch eine attraktive Value Proposition, die plausibel einen nachvollziehbaren Mehrwert beschreibt.
- Wir gewinnen Nachfolgeaufträge durch eine hervorragende, messbare Leistung und gute persönliche Arbeitsbeziehungen.
- Wir entwickeln uns selbst, unsere Vorgehensweise und Methodiken sowie die Leistungsinhalte ständig weiter. Dazu orientieren wir uns an den Bedürfnissen unserer Kunden, an deren Märkten, den absehbaren Entwicklungen im Umfeld der Kunden und dem aktuellen Stand der Wissenschaft.
- Wir pflegen aktiv unser Beziehungsnetzwerk und entwickeln es weiter.

© Gremli REALIZE GmbH

Referenzen (Auszug)

GREMLIrealize gmbh

- ABB Schweiz AG
- AUPARC AG
- Blechtech AG
- Die Schweizerische Post
- Elma
- Kistler Instrumente AG
- Nano-Cluster Bodensee
- Oerlikon Contraves AG
- Papierfabrik Perlen
- SBB
- Securiton AG
- Siemens Building Technology
- Siemens Schweiz AG, Logistics and Assembly
- SSM Schärer Schweiter Mettler AG

© Gremli REALIZE GmbH

Kontakt

GREMLIrealize gmbh

Gremli REALIZE GmbH
Gehrenacker 13
CH-9030 Abtwil SG
Schweiz

Tel. +41 (0)71 310 14 46
Fax +41 (0)71 310 14 45

www.gremli-realize.ch
kontakt@gremli-realize.ch

MWSt. Nr. 590‘142

Inhaber

GREMLIrealize gmbh

Christian Gremli, 1951
Dipl. El.-Ing. FH, NDS Systemtechnik NTB

Tätigkeiten:
Positionierung, Fokussierung, Geschäftsfeldplanung, Projektmanagement, Coaching, Change-Management

Erfahrung:

- Gremli REALIZE GmbH (seit April 2004)
- Technologie Management Gruppe AG, Frauenfeld (6 J)
- ABB CMC Systeme AG (2 J)
- Gremli Systemdynamik AG (12 J)
- Sulzer, Thermische Turbokompressoren (5 J)
- Wild Heerbrugg AG (2 J)

© Gremli REALIZE GmbH