

intra-team
 C o n s u l t i n g A G

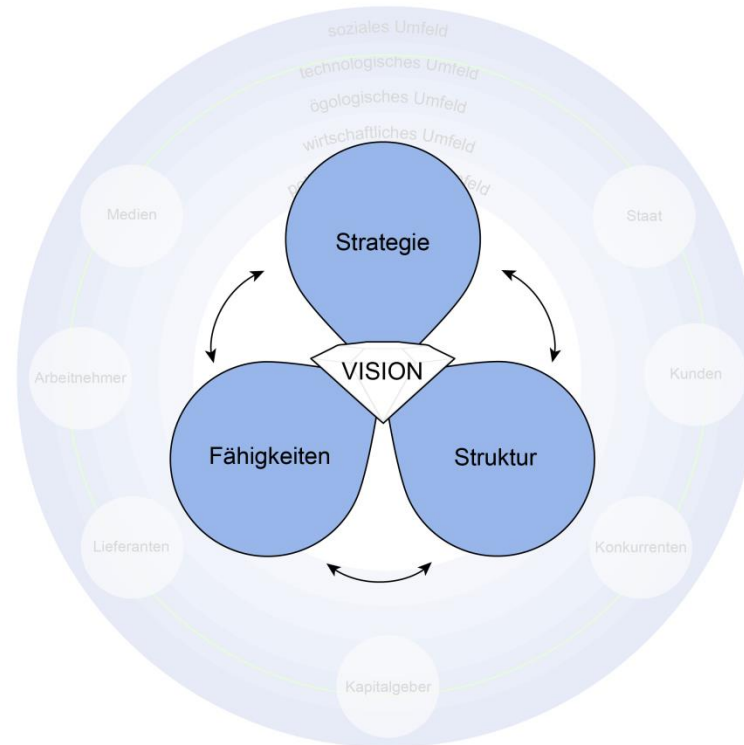
Unternehmenspräsentation

intra-team Consulting AG
 Goldhaldenstrasse 8d
 8702 Zollikon

Mobile +41 (0)79 223 64 45
 E-Mail h.r.stutz@intra-team.ch
www.intra-team.ch

Beratungsboutique für strategisches Management und Unternehmensentwicklung

Wir unterstützen unsere Kunden bei der Analyse des relevanten Umfelds, begleiten sie bei der Überprüfung und Erarbeitung der Strategie und helfen bei der Ausrichtung der Strukturen auf Strategie sowie Kunden. Mit geeigneten Instrumenten sowie der Befähigung der involvierten Mitarbeiter sorgen wir dafür, dass die Organisation reibungslos funktioniert.



Unternehmensprofil

Unsere Motivation sind zufriedene Kunden dank nachhaltig gelösten Problemen.

Wir unterstützen Organisationen bzw. Führungsgremien bei strategisch relevanten Entscheidungen und begleiten sie in anspruchsvollen Veränderungsprozessen

- bei der Überprüfung, Neuausrichtung und Abstimmung von Strategien, Strukturen und Fähigkeiten
- mit eigenen Analysen, Entscheidungsunterlagen, Konzepten und/oder
- mit der Moderation von internen Arbeitsgruppen

Wir arbeiten systematisch und situationsgerecht.

- Wir legen Wert auf ein massgeschneidertes Vorgehen und gehen flexibel auf die spezifischen Bedürfnisse unserer Kunden ein.
- Wir arbeiten in klassischen Beratungsprojekten mit allen relevanten Mitarbeitern zusammen oder begleiten Führungsgremien bzw. Einzelpersonen im Hintergrund.

Wir arbeiten professionell.

- Wir akzeptieren nur Aufträge, in denen wir einen echten Mehrwert bieten können.
- Wir arbeiten objektiv, unvoreingenommen und transparent.
- Diskretion ist für uns selbstverständlich.

Beratungsphilosophie

Basis eines erfolgreichen Projekts ist ein gemeinsames Verständnis der wahren Projektziele, die Wahl des richtigen Ansatzpunktes sowie des richtigen Vorgehens.

- Nach einer eingehenden Diskussion der Ausgangslage und einem Hinterfragen der Projektziele schlagen wir ein massgeschneidertes, auf die tatsächlichen Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittenes Vorgehen vor.
- Bestehen Unklarheiten bezüglich Ausgangslage und Projektzielen, schlagen wir ein kurzes Vorprojekt (Scanning) zur Festlegung des detaillierten Vorgehens vor.

Basis für eine erfolgreiche Implementierung ist eine intensive und engagierte Zusammenarbeit mit dem Kunden.

- Wir pflegen eine offene, direkte und vertrauensvolle Kommunikation und Zusammenarbeit mit unserem Auftraggeber und fördern das aktive Engagement der Entscheidungsträger und nicht nur der Mitarbeiter im Projekt.
- Der persönliche und enge Kontakt mit den Entscheidungsträgern zur laufenden gegenseitigen Information und Abstimmung sowie die intensive Einbindung der betroffenen Mitarbeiter in den Analyse- und Konzeptionsprozess erleichtert die Umsetzung der Resultate.

Ein systematisches und dennoch pragmatisch Vorgehen führt zu schnellen und guten Resultaten

- Wir steigen breit und umfassend in ein Projekt ein, beschränken aber die Datenanalyse und Dokumentation auf das Wesentliche.
- Wir etappieren unsere Projekte und versuchen möglichst schnell das gesamte Spektrum möglicher Lösungsvarianten aufzuzeigen und Zwischenentscheide herbeizuführen.
- Nach solchen Zwischenentscheiden können wir unsere Arbeit priorisieren und uns auf zukunftsgerichtete und realisierungsrelevante Elemente der Problemlösung konzentrieren.

Eine nachhaltig erfolgreiche Umsetzung erfordert ein überlegtes Etappieren und das richtige Timing.

- Nicht immer ist eine schnelle, gleichzeitige und breit angelegte Umsetzung aller Erkenntnisse erfolgsversprechend.
- So erfordert beispielsweise die Umsetzung einer neuen Marktstrategie u.U. vorgängig die Schaffung neuer Strukturen oder den Aufbau neuer Fähigkeiten.

Team



Hans-Ruedi Stutz Dr. oec. publ.

Beruflicher Werdegang

- Beratungs- und Lehrtätigkeit am Institut für betriebswirtschaftliche Forschung (Universität Zürich)
- Langjährige Beratungstätigkeit in einer internationalen Beratungsfirma

Beratungsschwerpunkte

- Strategisches Management / Unternehmensentwicklung
- Führungsstrukturen
- Human-Resources / Management-Development
- Begleitung von Geschäftsleitungen und Verwaltungsräten



Walter Krieg Prof. Dr. oec.

Beruflicher Werdegang

- Mitbegründer und Mitautor des St.Galler-Management-Modells
- selbständiger Unternehmensberater
- emeritierter Titularprofessor an der Universität St. Gallen
- leitende Funktionen in verschiedenen weltweit tätigen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen
- Mitglied mehrerer Verwaltungsräte und Aufsichtsgremien

Beratungsschwerpunkte

- Unternehmerische Ausrichtung
- Strategie-Konzepte
- Strukturfragen
- Management-Development
- Begleitung von Entwicklungs- und Veränderungsprozessen

Titel

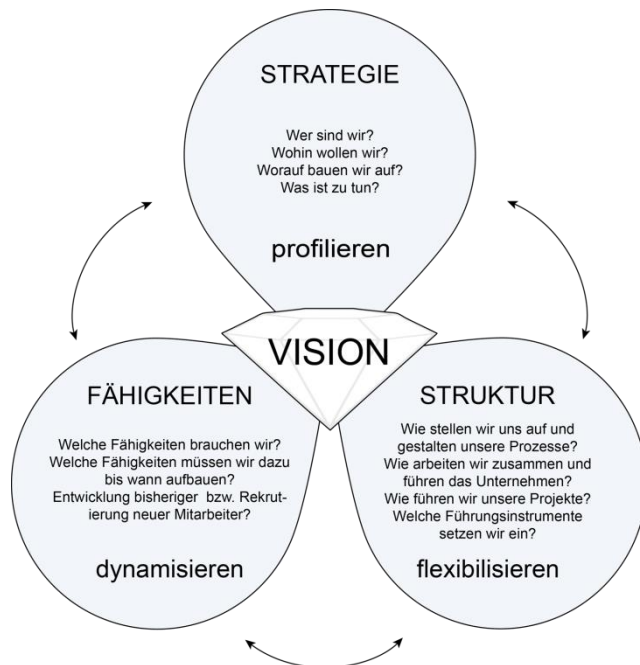
Wir sind seit über 20 Jahren in gleicher Konstellation erfolgreich tätig.

- Gründungspartner: Prof. Dr. Walter Krieg (VR-Präsident) und Dr. Hans-Ruedi Stutz
- Büropartner: Vaccani, Zweig & Associates
Seit der Gründung unterstützen wir uns gegenseitig auf partnerschaftlicher Basis in grösseren Projekten. Zusätzlich nutzen wir die komplementären Stärken von Vaccani, Zweig & Associates in Finanzfragen, transaktionsorientierten Projekten sowie spezifischen Branchen.
- Netzwerkpartner: ITMC AG
Die ITMC AG unterstützt uns bei der Beurteilung und Lösung strategierelevanter Informatikthemen. Als komplementärer Partner ergänzen wir gezielt die Kernkompetenzen der ITMC AG im Bereich Unternehmensstrategie.

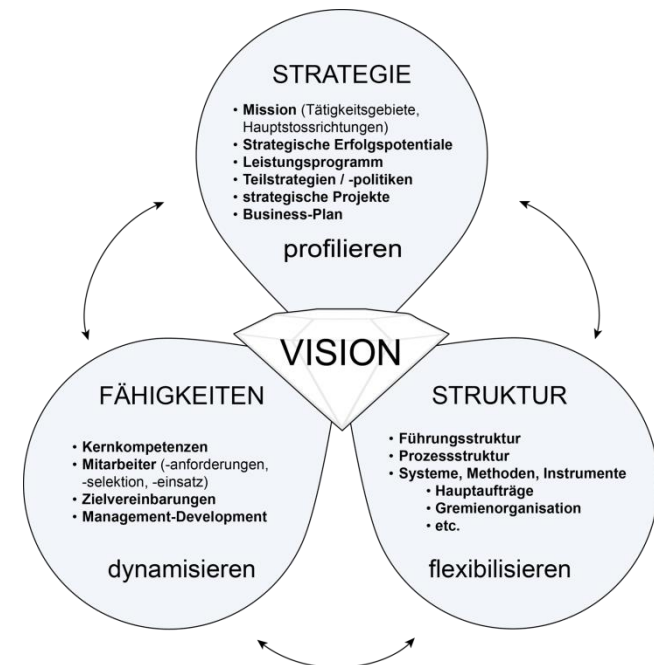
Wie wir an strategische Fragestellungen herangehen

Strategien, Strukturen und Fähigkeiten sind miteinander verknüpft und beeinflussen sich gegenseitig. Sie müssen aufeinander abgestimmt sein und können nicht unabhängig voneinander gestaltet und implementiert werden. Die Kunst besteht darin, zur richtigen Zeit an den richtigen Themenbereich zu arbeiten. Häufig wird erst im Verlaufe einer Voranalyse (Scanning) klar, wo genau in einem Projekt angesetzt und welche Ziele erreicht werden sollen.

Schlüsselfragen



Schlüsselthemen



Scanning

Das Scanning-Projekt dient der Erarbeitung einer aktualisierten Projektzielsetzung und eines fundierten Vorgehenskonzeptes gemeinsam mit dem Kunden. Es wird von uns vorgeschlagen, wenn in einem anspruchsvollen Projekt die Ausgangslage und Projektzielsetzung unklar oder zu offen ist.

Inhalt Scanning-Projekt

- Interview mit ca. 5 Schlüsselpersonen des Projektes
- Kurze Situations- und Branchenanalyse und deren gemeinsame Diskussion
- Identifikation der kritischen Problemfelder
- Erarbeitung einer aktualisierten Projektzielsetzung
- Aufzeigen und Diskussion verschiedener Vorgehensweisen / Lösungsvarianten (ergibt Freiheitsgrad für Lösungen)
- Erarbeiten eines Vorgehenskonzeptes inkl. Projektorganisation, Zeitplan und Kostenabschätzung

Vorteile für den Kunden

- Gemeinsame Erwartung an die Projektergebnisse
- Systematisches Vorgehen
- Realistische Projektziele
- Gegenseitiges Kennenlernen
- Sicherheit bei Projektvergabe
- Projektbeschleunigung und Kostensenkung
- grössere Zufriedenheit mit dem Resultat der Beratung

Strategie (1/2)

1 Ist

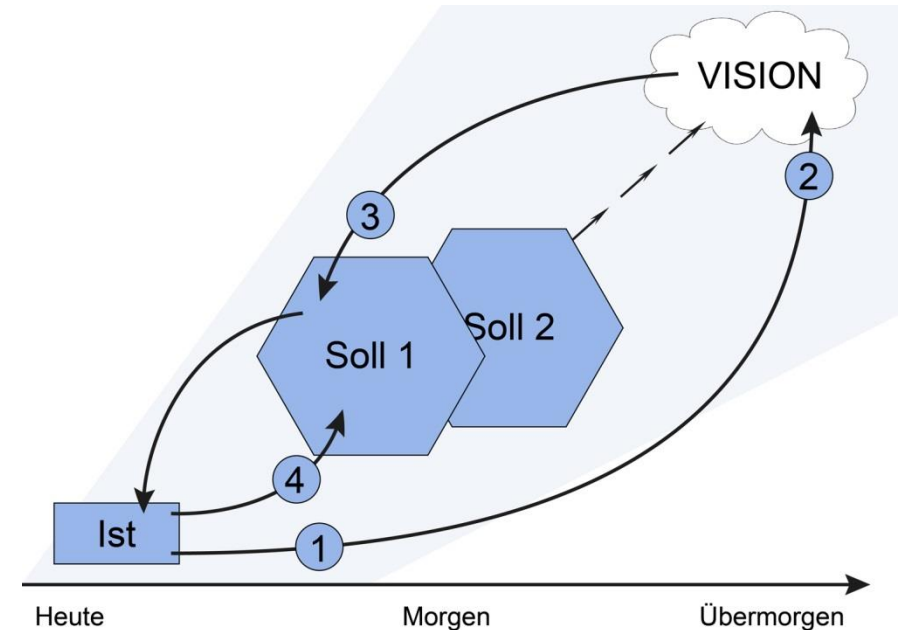
Wo stehen wir heute? / Wie verändert sich unser Umfeld?

- aktuelle Situation
- Strategische Erfolgspotentiale
- Restriktionen / Rahmenbedingungen (Finanzen, Aktionariat ...)
- unsere Wertvorstellungen
- Branchenzukunft

2 Vision

Wohin wollen wir langfristig?

- unsere langfristigen Ziele (Varianten / strategische Optionen)
- unsere grössten Unsicherheiten / offene Fragen
- die grössten Diskrepanzen gegenüber heute, der grösste Veränderungsbedarf
- die grössten Schwierigkeiten, Hindernisse bei der Realisierung
- mögliche Entwicklungsschritte, Phasen



Strategie (2/2)

3 Soll

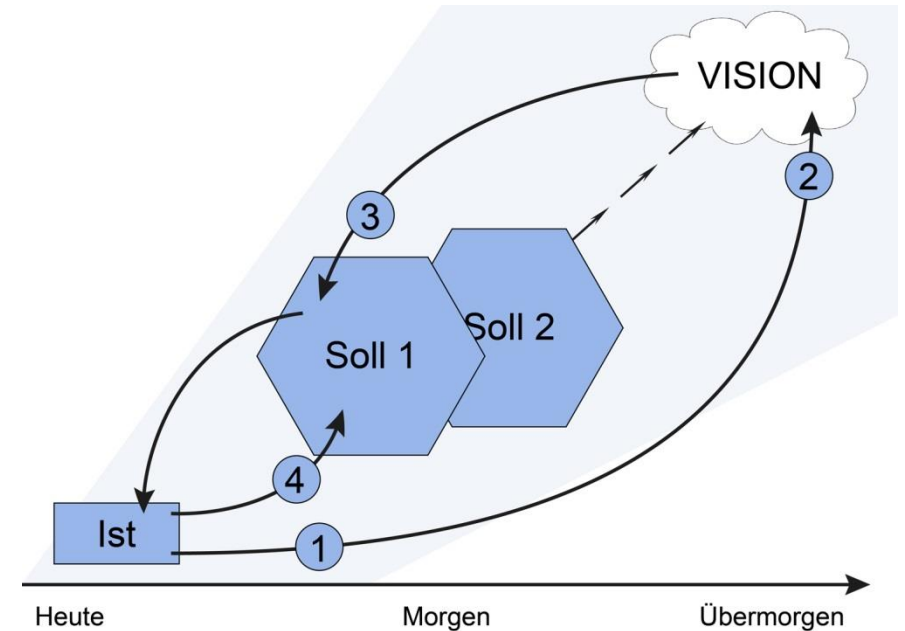
Wo wollen wir in 3 Jahren sein?

- realistische Entwicklungsziele für die nächsten 3 Jahre
- strategische Hauptstossrichtungen (Veränderungsziele)
- die grössten Herausforderungen

4 Weg

Wie kommen wir dahin?

- strategische Projekte
- kurzfristige Ziele
- Massnahmenkatalog

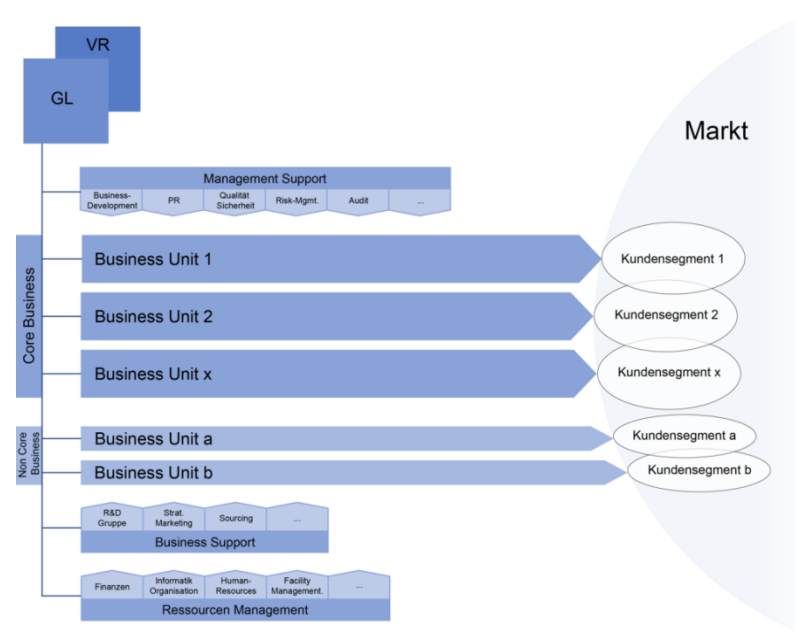


Struktur

Die Kunst des Struktur-Designs besteht darin, eine Organisation sinnvoll auf die Strategie und die Kunden bzw. den Markt auszurichten, zu bestimmen, wie die Organisation geführt wird und wie innerhalb der Organisation zusammengearbeitet werden soll.

Die Organisation sollte logisch und verständlich sein, wenig Reibungsverluste und Schnittstellen aufweisen und den einzelnen Geschäften grösst mögliche Eigenständigkeit zugestehen. Eine gute Organisation ist flexibel und ermöglicht Wachstum ohne permanente Reorganisationen.

Perfekt wird eine Organisation aber nie sein, die konfliktfreie Organisation gibt es nicht. Sie sollte es aber erlauben, dass sich das Management und die Mitarbeiter auf ihre jeweiligen Kernaufgaben konzentrieren können. Zum Struktur Design gehören immer auch die Organisation der Führungsgremien und die Festlegung der Hauptaufgaben der Schlüsselpersonen.



Allgemeines Grundmodell für eine Gruppenstruktur

Kunden / Referenzen (1/3)

Industrie

Kunde	Grösse	Problemstellung	Mandatsdauer
Bekannter Markenartikelhersteller der Sanitärtechnik	1 Mrd.	<ul style="list-style-type: none">• Strategie anlässlich Börsengang	1 Jahr
Weltmarktleader Mikromotoren	200 Mio.	<ul style="list-style-type: none">• Führung, Personalmanagement• CEO Coaching	> 1 Jahr
Chemiefaseranlagen-Hersteller	150 Mio.	<ul style="list-style-type: none">• Strategie, Struktur• Integrationsmanagement nach Übernahme• GL Coaching	Mehrere Jahre
Spezialmaschinenhersteller	20 Mio.	<ul style="list-style-type: none">• Strategie, Führungsstruktur• GL Coaching	2 Jahre
Textilmaschinenhersteller	1,5 Mrd.	<ul style="list-style-type: none">• Marketing• GL Coaching	Versch. Projekte
Ziegelei	50 Mio.	<ul style="list-style-type: none">• Strategie, Marketing-Konzept• GL-Coaching	Mehrere Jahre
Hersteller von Labor Automatisationsgeräten für die Life Science Industrie (börsenkotiert, Marktleader)	300 Mio.	<ul style="list-style-type: none">• Führungsstruktur• Strategie• CEO Coaching	3 Jahre
Anbieter von Aluminiumverpackungen	50 Mio.	<ul style="list-style-type: none">• Strategische Neuausrichtung	4 Monate
International bekannter Markenartikelhersteller der Nahrungsmittelindustrie	250 Mio	<ul style="list-style-type: none">• Strategie / Marketing• Führungsstruktur• CEO, GL und VR Coaching, Nachfolgeregelung	Langjährige Begleitung

Kunden / Referenzen (2/3)

Handel / Vertrieb

Kunde	Grösse	Problemstellung	Mandatsdauer
Warenhaus im Premiumsegment	800 Mio.	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie 	2 Jahre
Lebensmittelkette	400 Mio.	<ul style="list-style-type: none"> • Führungsstruktur 	1,5 Jahre
Diversifizierte Detailhandelsorganisation	Über 10 Mrd.	<ul style="list-style-type: none"> • Gesamtstrategie, Unternehmensentwicklung • Führungsstruktur • GL / CEO Coaching 	Langjährige Begleitung
Regionale Detailhandelsorganisation	1,5 Mrd.	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie (Gesamt-, Bereichsstrategien) • Effizienzsteigerung 	6 Monate
Regionale Detailhandelsorganisation	800 Mio.	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie 	1 Jahr
Versandhandel	50 Mio.	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie, Struktur 	1 Jahr
Medienhandel (Filialen und Versand)	100 Mio.	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie, Unternehmensentwicklung • CEO Coaching 	1 Jahr
Discounter	3 Mrd.	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie, Unternehmensentwicklung • CEO Coaching 	6 Monate
Internationale Handelsorganisation	2 Mrd.	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie in Anschluss an Akquisition 	1-2 Jahre
Automobil Importeur	1-2 Mrd.	<ul style="list-style-type: none"> • Neuausrichtung des Schweizer Geschäftes in Folge einer Grossfusion im Konzern 	2 Jahre
Internationaler Glasproduzent (Weltmarktführer)		<ul style="list-style-type: none"> • Neuausrichtung des Service- und Vertriebsgeschäftes in der Schweiz (Workshop mit GL) 	2 Monate

Kunden / Referenzen (3/3)

Dienstleistungen / Diverse

Kunde	Grösse	Problemstellung	Mandatsdauer
Weltweit tätiger Anbieter von Consulting-, Engineering- und Projekt Services für den Energie-Sektor	300 Mio.	<ul style="list-style-type: none"> • Struktur-Entwicklung 	1 Jahr
Markleader Schweiz im Bereich Anlagenbau, Service und Facility-management	500 Mio.	<ul style="list-style-type: none"> • Strukturelle Neuausrichtung 	1,5 Jahre
Bedeutende Holding, Family Office	Mehrere Mrd.	<ul style="list-style-type: none"> • Strategische Begleitung auf Holding-Ebene und in verschiedenen Teilbereichen 	Mehrere Jahre
Bedeutende internationale Kunstsammlung		<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmenskonzept, Strategie • Struktur, Management 	Mehrere Jahre Begleitung
Zeitungsverlag, Druckerei		<ul style="list-style-type: none"> • Strategie, Struktur, Coaching 	2 Jahre
Immobilienverwaltungsgesellschaft		<ul style="list-style-type: none"> • Strategische Neuausrichtung 	Mehrere Jahre Begleitung
In verschiedenen Entwicklungsländern tätige Stiftung		<ul style="list-style-type: none"> • Strategische Neuausrichtung 	Versch. Mandate
Reorganisation/Strategie für ein schweizerisches Bundesamt		<ul style="list-style-type: none"> • Strategie und Struktur 	2 Jahre
Bedeutende Privatschulgruppe im Raum Zürich		<ul style="list-style-type: none"> • Begleitung strategische Neuausrichtung • Coaching 	2 Jahre
Bedeutender CH - Teleomanbieter		<ul style="list-style-type: none"> • Begleitung der GL bei der Festlegung des Standortkonzepts 	3 Monate
Weltweit tätiger Anbieter von Consulting-, Engineering- und Projekt Services für den Energie-Sektor	300 Mio.	<ul style="list-style-type: none"> • Struktur-Entwicklung 	1 Jahr