MANDANTENBRIEF 09 / 2016

DIE POSITIONIERUNG DER TMC - GRUPPE

Beratungsgesellschaften gibt es wie Sand am Meer – große und kleine, nationale und internationale, spezialisierte und generalistische, solche, die als individuelle, berufliche Interimslösungen anzusehen sind und solche, die über eine langjährige Historie verfügen.

Im Jahr 1989 wurde die TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS GRUPPE als eine Gesellschaft gegründet, die sich auf Effizienz im HR-Bereich mit Schwerpunkt „Executive Search" fokussierte. Im Rahmen der „Globalisierung" von Unternehmen wurden wir schnell mit dem Problem der Suche nach Führungskräften im In- und Ausland konfrontiert, sodaß unser Ansprechpartner nicht nur der Personalleiter war und ist, sondern auch der Geschäftsführer, der Vertriebsleiter, der Finanzdirektor, der Produktions- und F&E-Leiter. Die TMC - Gruppe erweiterte folglich ihre Kompetenz um die Bereiche Bei- und Aufsichtsratsberatung, Coaching und Organisationsberatung.

Durch permanenten Kostendruck unserer Mandanten wurden wir dann gefragt, inwieweit die TMC - Gruppe sich mit den Problemen der Kosteneffizienz befassen könnte. So spezialisierten wir uns auf sensible Problemfelder, wie travel management (z. B. mit der Frage, wie der optimale Einkauf von Dienstreisen zu organisieren ist), mit dem Kreditkartenwesen (z.B. mit dem Problem, wem die Bonuspunkte bei der Benutzung der Kreditkarte gehören) und mit der Konstruktion von Shared Service Centern (hier unter anderem mit dem Problem von Kosteneinsparungspotenzialen).

Wenn sich ein Unternehmen mit dem Kostendruck befasst, muß es sich unweigerlich mit dem Umsatz beschäftigen, sprich man kommt mit der Thematik der Wachstumseffizienz in Kontakt. Hier wurden wir – aufgrund der zum Teil langjährigen Mandantenkontakte – mit Fragen konfrontiert, wie zum Beispiel der Prozesseffizienz, einem relevanten Themenbereich im Zusammenhang mit der Diskussion um Industrie 4.0. Wir haben mit unseren Mandanten Fragen erörtert, welchen Einfluss die 4.0 Diskussion auf das jeweilige Unternehmen haben wird, darüber hinaus betreuen wir M & A Projekte, beschäftigen uns mit der Integration von akquirierten Unternehmen, unterstützen Mandanten bei der Gründung von Niederlassungen im Ausland und tauchen in die Welt des digitalen Wandelns durch unsere Tochtergesellschaft der TMC IT ein.

Sind diese Themenfelder nicht zu breit, nicht zu vielfältig? Unsere Antwort auf diese Frage ist einfach: Es handelte sich um Problemstellungen, mit denen sich die Geschäftsführung, der Vorstand auseinanderzusetzen hat und erfahrene, neutrale Gesprächspartner auf „Augenhöhe" sucht. Der typische TMC Partner ist ein kompetenter Unternehmens- und Unternehmer- Berater, der seinerseits selbst lange Jahre in Linien-Verantwortung gestanden hat und so umsetzbare Lösungsvorschläge unterbreiten kann. Der TMC – Berater ist ein innovativer Manager, der nicht in „ausgetrampelten Pfaden" denkt, der die individuelle Konstellation bei den Mandanten versteht und der nach vorwärts-gerichtete Vorschläge unterbreitet.

Die TMC - Gruppe wird diesem Beratungsansatz dadurch gerecht, daß der einzelne Berater sich mit relevanten (also längst nicht allen) Problemstellungen auseinandersetzt und innovative Lösungsansätze diskutiert, die effizient und umsetzbar sind.

Letztlich setzt erfolgreiche Unternehmensberatung eines voraus: Vertrauen, Respekt und Kompetenz – und dies schließt beide Parteien ein: den Mandanten und den Berater. Daher hat eine erfolgreiche Beratung stets ein typisches Merkmal, nämlich die Grundlage ist eine stark personenbezogene Beziehung: Der Name des jeweiligen Beraters zählt und nicht die Firmenbezeichnung auf der Visitenkarte.

* * *

Zur Diskussion der einen oder anderen Fragestellung stehen Ihnen die erfahrenen Berater der TMC - Gruppe jederzeit gerne zur Verfügung.

Ihre
TMC
TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS – Gruppe