

# Boxenstopp: Anhalten, auftanken und sicher ins Ziel kommen



Foto: cdk / photocase.de

*Innehalten, analysieren und nachhaltig Kompetenzen stärken: Wir bieten mit unserer Beratungsleistung „Boxenstopp“ die passende Lösung für Ihre Herausforderungen.*

- Im Fokus:  
Interne Dienstleister und Vertriebsorganisationen
- Integrierte Betrachtung von Markt, Wettbewerb, externen und internen Schnittstellen
- Diagnose  
sowie Unterstützung bei Konzeption und Umsetzung
- Beratungsleistung für Geschäftsführer und Vorstände in mittelständischen Unternehmen (KMU) sowie Fachbereichsleiter aus größeren Unternehmen

Demographie, Generation Y und Digitalisierung: Das sind nur drei Schlagworte, die beispielhaft dafür stehen, dass sich Gesellschaft und Geschäftswelt permanent verändern. Allenthalben werden neue und effizientere Lösungen für bestehende oder neu aufgetretene Herausforderungen gesucht, entwickelt und gefunden. Dabei gilt es zu unterscheiden zwischen kurzfristigen Modeerscheinungen und langfristig sinnvollen Verbesserungen für die Leistungsfähigkeit von internen Dienstleistern und Vertriebsorganisationen.

**>> Allenthalben werden neue und effizientere Lösungen gefunden. Der Blick dafür kann im stressigen Tagesgeschäft schnell verloren gehen.**

#### **Schnittstellen effizient bedienen**

Wir alle kennen das: Im stressigen Tagesgeschäft kann der Blick für diese wichtigen Entwicklungen aus nachvollziehbaren Gründen schnell verloren gehen. Dann aber besteht die Gefahr, mit der eigenen Arbeit im Wettbewerb mit anderen Unternehmen zurückzufallen. Anders formuliert: Um einen optimalen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten zu können, muss man den Markt im Auge behalten und seine Schnittstellen effizient bedienen.

#### **Machen wir die richtigen Dinge, und machen wir sie richtig?**

Wir bieten mit unserem Beratungsangebot „Boxenstopp“ die passende Lösung für Ihre Herausforderungen und unterstützen Ihre inter-



*Passend für Ihre spezifische Situation beraten wir Sie bei einer Anpassung Ihres Setups oder begleiten Sie bei der Neuausrichtung.*

nen Dienstleister und Vertriebsorganisationen dabei, ihre Arbeit wieder konkurrenzfähig und langfristig fit zu machen. Wir unterstützen Sie bei der Beantwortung der Frage: Machen wir die richtigen Dinge, und machen wir sie richtig? Vergleichbar mit einem echten Boxenstopp bei einem Autorennen bieten wir Ihrem Fachbereich eine Standortbestimmung und zeigen Möglichkeiten auf, damit Ihr Unternehmen sicher vorne mitfahren kann. Denn wir kennen aus unserer konzeptionellen und operativen

Erfahrung die Lösungen des Wettbewerbs und die Anforderungen des Markts sowie die Anforderungen von internen und externen Schnittstellen.

#### **Maximale Transparenz bei Zwischenergebnissen und Arbeitshypothesen**

Gemeinsam mit Ihnen suchen wir nach Verbesserungspotenzialen. Und passend für Ihre spezifische Situation beraten wir Sie bei einer Anpassung Ihres Setups oder begleiten Sie bei

der Neuausrichtung. Und wir bestärken Sie auch in dem, was Sie bereits gut und richtig machen, und was Sie auf jeden Fall beibehalten sollten! Um mögliche Bedenken innerhalb des Fachbereichs zu minimieren, bieten wir maximale Transparenz, validieren und besprechen wir regelmäßig gemeinsam mit Ihnen und dem Fachbereich unsere Zwischenergebnisse und Arbeitshypothesen.

### Nachhaltige Verbesserungen

Um vollständig in der Metapher zu bleiben und auf den Punkt gebracht: Mit unserer Boxencrew analysieren wir den Zustand Ihres Boliden und vergleichen ihn mit dem Wettbewerb. Je nach Anforderung und erst nach Rücksprache mit Ihnen tanken wir Ihr Fahrzeug auf, wechseln die Reifen oder ändern das Setup. Oder strecken den Daumen nach oben und signalisieren Ihnen: Weiter so! Auf jeden Fall verlassen Sie die Box danach mit einem Wagen, der Sie sicher und mit nachhaltigen Verbesserungen über die Ziellinie bringt.

## Beratungsangebot „Boxenstopp“

**Integrierte Betrachtung** von Markt, Wettbewerb, externen und internen Schnittstellen für interne Dienstleister wie **Kundenservice, Human Resources, Einkauf, Facility Management, Logistik, IT und Unternehmenskommunikation** sowie **Vertriebsorganisationen**

**Diagnose sowie Unterstützung bei Konzeption und Umsetzung**

**Beratungsleistung** für Geschäftsführer und Vorstände in mittelständischen Unternehmen (KMU) sowie Fachbereichsleiter aus größeren Unternehmen

**Kontakt:** +49 89 55294942  
[info@gemeinsamanders.de](mailto:info@gemeinsamanders.de)



*Am Ende des Boxenstopps können sie mit Selbstbewusstsein, Kompetenz und nachhaltigen Verbesserungen wieder ins Rennen starten.*



*Verfügen gemeinsam über mehr als 40 Jahre Führungs- und Managementenerfahrung:  
Thomas Heckler und Helmut von der Lieck (v.l.)*

### Die Boxencrew

Thomas Heckler und Helmut von der Lieck sind geschäftsführende Gesellschafter der Managementberatung gemeinsam&anders gmbh.

Thomas Heckler ist diplomierte Psychologin mit Schwerpunkt Wirtschaftspsychologie, verfügt über ein Zertifikat als Systemischer Business Coach und eine Ausbildung in Changemanagement. Helmut von der Lieck ist diplomierte Wirtschaftswissenschaftler und erweitert seine Kompetenzen derzeit zusätzlich als zertifizierter Business Coach.

Gemeinsam verfügen sie über mehr als 40 Jahre Führungs- und Managementenerfahrung in DAX- und MDAX-Unternehmen sowie in Private-Equity-geführten Konzernunternehmen. Als Personalleiter bzw. als Vorsitzender der Geschäftsführung des Kundenservice B2B & B2C haben sie zuletzt bei Deutschlands größtem Kabelnetzbetreiber eine der erfolgreichsten deutschen Firmengeschichten der jüngsten Vergangenheit mitgestaltet.

Ihre Erfahrungen und ihre Kompetenz geben sie heute an die Kunden von gemeinsam&anders weiter – immer mit dem Anspruch, mit ihren maßgeschneiderten Lösungen einen optimalen Mehrwert zu schaffen, der zum nachhaltigen Erfolg ihrer Kunden beiträgt.

MANAGEMENTBERATUNG

**gemeinsam&anders**  
MEHR ERREICHEN



# Unsere 7 Boxenstopp-Prozessschritte zum Erfolg

1. Intensive Auftragsklärung mit dem Auftraggeber
2. Analyse IST-Situation I (Personal, Struktur, Prozesse, Kennzahlen, Kosten, Ressourceneinsatz) durch Gespräche mit den Beteiligten sowie Erfassung von Daten und Prozessen
3. Analyse IST-Situation II durch Gespräche mit internen und ggfs. externen Schnittstellen
4. Zusammenführung der Ergebnisse, Hypothesenbildung und erste Vorschlags- und Maßnahmenarbeit
5. Regelmäßige Besprechung von Zwischenergebnissen sowie Abstimmung der Ergebnispräsentation gemeinsam mit dem Fachbereich
6. Ergebnispräsentation beim Auftraggeber, gemeinsam mit dem Fachbereich
7. Wir lassen Sie nicht mit der Analyse allein: Auf Wunsch Umsetzung der beschlossenen Maßnahmen oder Unterstützung bei der Suche nach einem externen Partner

