

Projekte und Referenzen der MSG (Auszug)

Innerbetriebliche Projekte und
Veranstaltungen, Stand 2020

Inhaltsverzeichnis

- 1. Referenzen der MSG Management Systems St. Gallen**
- 2. Projektbeispiele Key Account Management**
- 3. Projektbeispiele Produktmanagement**
- 4. Vorgehen bei Beratungsprojekten**
- 5. Kontakt**

Bemerkung

Die Referenz- und Projektliste der MSG Management Systems St. Gallen enthält ausschliesslich Projekte und Veranstaltungen, die firmenintern durchgeführt wurden. Referenzen der MSG für überbetriebliche Veranstaltungen und Seminare erhalten Sie direkt bei den Kongress- und Seminarveranstaltern.

**Projekte und
Referenzen
der MSG
Management
Systems St.
Gallen**

Referenzen der MSG Management Systems St. Gallen

Referenzen Deutschland (Auszug)



Referenzen Deutschland (Auszug)

EISENMANN

e-on

 **ERV**

 **EURO**
Kartensysteme

 **Fraunhofer**


Giesecke & Devrient

GEROLSTEINER[®]


 **GOLDSCHMIDT**
Smart Rail Solutions



 **GS1**
Germany

HANIEL  **HEIDELBERG**

HEITEC

engineering solutions


FILTRATION

ECOLAB[®] **Heraeus**

Hesse  **Lignal**
COATINGS

Huhtamaki

 **INCOE**[®]
HOT RUNNER SYSTEMS

 **EVONIK**
Leading Beyond Chemistry

Referenzen Deutschland (Auszug)



Referenzen Deutschland (Auszug)



NEMETSCHEK
GROUP



ottobock.



PAROC®



promata

Ravensburger

Retsch®
MILLING SIEVING ASSISTING



ROHDE & SCHWARZ



SCHÖNWALD
Germany

schreiner
Group



SedoTreepoint

SIEMENS

medskin solutions
DR. SUWELACK

STAHLGRUBER

First Data
TELECASH

ThermoFisher
SCIENTIFIC



Referenzen Deutschland (Auszug)



Referenzen Deutschland (Auszug)

- Deutsche Telekom AG
- 1&1 Telecommunication SE (United Internet Gruppe)
- Alcatel SEL AG (jetzt Nokia)
- Amando Software GmbH (jetzt SoftwareONE)
- Automotive Lighting GmbH (Magneti Marelli Gruppe)
- B+S Card Service GmbH (jetzt BS Payone)
- BASF SE
- Bayer AG
- BBS Bayer Business Services GmbH
- Benteler Tube Management GmbH
- Liveo Research AG
- Blaupunkt GmbH (jetzt Premium Sound Solutions)
- Boston Scientific Medizintechnik GmbH
- BrainLab AG
- Payone GmbH
- Carglass GmbH
- ContiTech AG
- Datev eG
- DEHN SE + Co KG
- DSV Deutscher Sparkassen Verlag GmbH
- Eisenmann SE
- E.ON Energie Deutschland GmbH
- ERV Europäische Reiseversicherung AG (jetzt ERGO Reiseversicherung)
- EUROCARD und eurocheque GmbH (jetzt EURO Kartensysteme)
- Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e.V.
- Giesecke+Devrient GmbH
- Gerolsteiner Brunnen GmbH & Co. KG
- TH. Goldschmidt AG (jetzt Evonik)
- W. L. Gore & Associates GmbH
- GS1 Germany GmbH
- Franz Haniel & Cie. GmbH
- Heidelberger Druckmaschinen AG
- Heitec AG
- Hengst SE
- Henkel Ecolab GmbH & Co. OHG (jetzt ECOLAB)
- Heraeus Holding GmbH
- Hesse GmbH & Co. KG
- Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG
- INCOE International Europe
- Infracor GmbH (Degussa, Evonik)

Referenzen Deutschland (Auszug)

- InfraServ GmbH & Co. Gendorf KG
- Alfred Kärcher SE & Co. KG
- Gebr. KEMPER GmbH & Co. KG
- KEP Europe GmbH
- Kesseböhmer Holding KG
- Klüber Lubrication München SE & Co. KG
- Knürr AG (jetzt Vertiv Integrated Systems)
- Papierfabrik August Koehler SE
- Kontron S&T AG
- KSB SE & Co. KGaA
- U.I. Lapp GmbH
- Lenze SE
- Lotto Rheinland-Pfalz GmbH
- Mahle GmbH
- MANN+HUMMEL International GmbH & Co. KG
- medi GmbH & Co. KG
- Merck KGaA
- Moeller GmbH (jetzt Eaton Industries)
- Maschinenfabrik Reinhausen GmbH
- MS Motorservice Deutschland GmbH
- MTS Sensor Technologie GmbH & Co. KG
- NEMETSCHEK SE
- Opel Automobile GmbH
- Otto Bock HealthCare Deutschland GmbH
- Paroc GmbH
- Promata GmbH
- Ravensburger AG
- Retsch GmbH
- Rohde & Schwarz GmbH & Co. KG
- Sächsisches Staatsweingut GmbH
Schloss Wackerbarth
- Porzellanfabrik Schönwald (jetzt BHS tabletop)
- Schreiner Group GmbH & Co. KG
- Securitas Holding GmbH
- Sedo-Treepoint GmbH
- Siemens Aktiengesellschaft
- Dr. Suwelack Skin & Health Care AG (jetzt MedSkin
Solutions Dr Suwelack)
- STAHLGRUBER GmbH
- TeleCash Kommunikations-Service GmbH (jetzt First
Data)
- Thermo Fisher Scientific
- TRW KFZ Ausrüstung GmbH

Referenzen Deutschland (Auszug)

- UET United Electronic Technology AG
- Uhlmann Pac-Systeme GmbH & Co. KG
- Umicore AG & Co. KG
- Voith GmbH & Co. KGaA
- Wacom Europe GmbH
- Weidmüller GmbH & Co KG
- WILO SE
- Xylem Water Solutions Deutschland GmbH
- Yanmar Compact Germany GmbH
- Deutsche Telekom AG
- Deutsche Bank AG

Referenzen Österreich (Auszug)

 *Bausparen*



 **Anton Paar**

 AstraZeneca



 **Boehringer
Ingelheim**


TECHNIK DIE LEBT.














Automation by innovation.



 KONICA MINOLTA







 PLANSEE

Referenzen Österreich (Auszug)



Saubermacher

SCHMACHTL

SEMPERIT 

Sony DADC



T-Mobile

TRIDONIC
ZUMTOBEL Group Member



voestalpine



WÜRTH SIEMENS

Referenzen Österreich (Auszug)

- ABV Allgemeine Bausparkasse reg. Gen.m.b.H. (jetzt start:bausparkasse)
- AMS AG
- Anton Paar GmbH
- AstraZeneca Österreich GmbH
- AVL List GmbH
- Boehringer Ingelheim RCV GmbH & Co KG
- ELIN EBG Traction GmbH (jetzt Siemens)
- ENGEL AUSTRIA GmbH
- FERRO-Montagetechnik GmbH (Christof Industries)
- Frequentis AG
- J. u. A. Frischeis GmbH (JAF Gruppe)
- Fronius International GmbH
- Kapsch AG
- KEBA AG
- Komptech GmbH
- Konica Minolta Business Solutions Austria GmbH
- KRAFTKINZ GmbH
- Miele Gesellschaft m.b.H.
- Pewag International GmbH
- Plansee SE
- Raiffeisen Informatik GmbH & Co KG
- Roche Diagnostics GmbH
- Sandvik Mining and Construction G.m.b.H.
- Saubermacher Dienstleistungs AG
- Schmachtl GmbH
- Semperit Technische Produkte Gesellschaft m.b.H.
- Sony DADC Europe Limited
- TCI Consult GmbH
- TEST-FUCHS GmbH
- T-Mobile Austria GmbH (früher MaxMobil, jetzt Magenta)
- Tridonic GmbH & Co KG
- Tyrolit - Schleifmittelwerke Swarovski K.G.
- UNTHA shredding technology GmbH
- voestalpine Stahl GmbH
- Würth Handelsges.m.b.H.
- Siemens Aktiengesellschaft Österreich

Referenzen Schweiz (Auszug)



abbvie

ELEKTRON
power on

GEOBRUGG®
BRUGG
Safety is our nature

Helsana



HUBER+SUHNER

INFORS **HT**

INTEGR**A**



Loepfe

Nexans

CRIF
Together to the next level

SCHOTT

Schweizer



sonova
HEAR THE WORLD



Referenzen Schweiz (Auszug)

- ABB Asea Brown Boveri Ltd
- AbbVie AG
- ELEKTRON AG
- Gebrugg AG
- Helsana AG
- HILTI (Schweiz) AG
- HUBER+SUHNER AG
- Infors AG
- INTEGRA Biosciences AG
- Gebrüder Loepfe AG
- Nexans Schweiz AG
- Orell Füssli Wirtschaftsinformationen AG (jetzt Axon Active, CRIF)
- SCHOTT Suisse SA
- Ernst Schweizer AG
- SIX Payment Services AG
- Sonova Holding AG
- Swisscom (Schweiz) AG

Projekte und
Referenzen
der MSG
Management
Systems St.
Gallen

Projektbeispiele Key Account Management

Projektbeispiele Key Account Management

Projekt KAM: Einführung strategische Kundenentwicklung

- Überprüfung der bisherigen Ansätze zur strategischen Kundenentwicklung
- Selektive Interviews mit bestehenden Key Accounts betreffend Lieferantenklassifizierung
- Definition der Stufen im Rahmen der strategischen Kundenentwicklung (Strategic Staircase)
- Analyse der Hauptwettbewerber (Status Strategic Selling und strategische Kundenentwicklung)
- Identifizierung und Analyse des Kaufprozesses bei komplexeren Systemen und Lösungen
- Entwicklung der Tools und Instrumente zum Kaufprozessmanagement bei den Key Accounts
- Schulung der Key Account Manager und Integration der relevanten Fachbereiche (Selling Center)
- Einschulung aller Stakeholder und interne Kommunikation (GF, GBL, Fachabteilungen ...)

Projekt KAM: Optimierung Key Account Management

- Identifizierung erster Optimierungspotenziale im KAM (Key Account Radar Chart)
- Bestandsaufnahme der Kundenstruktur, Selektionskriterien und -methoden und KAM-Zuordnung
- Überprüfung Erfolgsparameter (Key Account Radar Chart, Strategische Kundenentwicklung ...)
- Analyse der erreichten KPIs im KAM (Umsatz/ Absatz, Kundenanteil, DB, Kundenzufriedenheit ...)
- Überprüfung des Selling und Buying Centers (Abdeckung, Integration, Kompetenzprofil, Tools ...)
- Ermittlung der Anbieter-/Lieferantenposition beim Key Account (Standard vs. Strategischer Partner)
- Analyse der Integration in die Aufbauorganisation des Unternehmens
- Umsetzungsunterstützung der Optimierungspotenziale durch Workshops, Seminare, Coaching ...

Projektbeispiele Key Account Management

Projekt KAM: Inhouse-Zertifikatslehrgang mit Projektarbeit für das KAM

- Schulung der Key Account Manager durch mehrere Workshops und Seminare
- Projektarbeit mit vom Unternehmen festgelegten Key Accounts
- Unterstützung der Projektarbeit durch den Berater (Einzel-/Teamcoaching)
- Vorbereitung und Durchführung der Ergebnispräsentation beim TOP-Management
- Anpassung der Tools und Instrumente an die unternehmensspezifischen Besonderheiten
- Implementierung der KAM-Tool-Box als Werkzeugkasten für das Key Account Management
- Begleitung der Ergebnispräsentation und Zusammenfassung der Umsetzungsmassnahmen
- Zertifikatsverleihung durch den Berater und das TOP-Management

Projekt KAM: Einführung Key Account Management

- Entwicklung des Key Account Management Konzeptes gemeinsam mit der Geschäftsführung
- Organisation, Stellenbeschreibung, Anforderungsprofil, Positionierung KAM, etc.
- Externe und interne Rekrutierung der Key Account Manager (inkl. Leitungsfunktion)
- Analyse, Bewertung und Selektion der Key Accounts (Bestands- und Neukunden)
- Schulung der Key Account Manager und der relevanten Fachabteilungen (Selling Center)
- Integration des Key Account Managements in die interne Prozesslandschaft (inkl. KAM-Planung)
- Entwicklung des Key Account Plans und der Tools und Instrumente zur Key Account Planung
- Unterstützung bei der Schnittstellenklärung und Selling Center Management

Projektbeispiele Key Account Management

Projekt KAM: Einführung Selling Center (Workshopreihe und Teamentwicklung)

- Bestandsaufnahme der bisherigen Situation im Kontaktmanagement zu Key Accounts
- Abdeckung des Buying Centers des Key Accounts, Integration Buying und Selling Center
- Kommunikation des Buying/Selling Center Ansatzes mit den betroffenen Fachbereichen
- Durchführung von Workshops mit ausgewählten Key Accounts mit den Fachbereichen
- Schulung und Coaching der Key Account Manager zum stufenweisen Aufbau des Selling Centers
- Bereitstellung von Tools und Instrumenten zum Management des Buying Centers
- Social Media, Key Account Kontaktplan, Entscheiderstrukturanalyse, Psychologische Profile ...
- Umsetzungsbegleitung, Team- Einzelcoaching, Selling Center Teamentwicklung ...

Projekt KAM: Entwicklung und Einführung Key Account Plan

- Entwicklung, Test und Umsetzung eines Tools zur Analyse des Potenzials eines KAM
- Überprüfung und Anpassung des bestehenden Planungsprozesses im Key Account Management
- Entwicklung des Templates für die Planung im Key Account Management (Key Account Plan)
- Integration der KAM-Planung in die Produkt-, Unternehmens- und Fachbereichsplanung
- Anpassung der Zielvereinbarungssysteme (Berücksichtigung der Potenzialausschöpfung, KA-Anteil)
- Entwicklung von Strategien/Massnahmen zur Potenzialausschöpfung (ausgewählte Key Accounts)
- Umsetzungsunterstützung (Workshops, Coachings, Begleitung bei Kontakten mit Key Accounts)
- Internationale Einführung des Potenzialanalysetools und der Key Account Planung

Projektbeispiele Key Account Management

Projekt KAM: Integration Produkt-, Marktmanagement und Key Account Management

- Überprüfung der Produkt-/Marktstruktur mit der 2-D-Matrix
- Segmentierung nach Branchen (Marktsegmentierung/Industriesegmentierung)
- Aufbau und Entwicklung des Produkt- und Branchenportfolios (IST-/ZIEL-Portfolio)
- Identifizierung der Key Accounts und Abgleich mit der IST-Situation
- Aufbau und Entwicklung des Key Account Portfolios (IST-/ZIEL-Portfolio)
- Überprüfung und Bewertung der Zuordnung der strategischen Verantwortung
- Definition der Schnittstellen zwischen Produkt-/Marktmanagement und Key Account Management
- Überarbeitung des Planungsprozesses auf Produkt-, Markt- und Key Account-Ebene

Projekt KAM: Tool-Training für das Key Account Management (Workshopserie)

- Kundenbewertungsmodelle (ABC-Analysen und Scoring Modelle mit Kriterien)
- Strategiebaukasten (Key Account Strategie), Key Account Plan und Kundenkontaktplan
- Kundenkennziffern und Potenzialanalyse des Key Accounts (Kunden- und Absatzkennziffern)
- Strategic Fit Analyse zur strategischen Kundenentwicklung und Opportunitybewertungsmodell
- Analyse des Buying Centers und Entscheiderstrukturanalyse beim Key Account
- Key Account Portfolio und ergänzende Tools (Wachstumsmatrix), Key Account Radar Chart
- Lieferanten-/Kundenprojektbewertung (inkl. Optimierungstools im Wettbewerbsvergleich)
- Kaufprozessesanalyse und Verkaufsprozessplanung beim Key Account (Strategisches Verkaufen)

Projekte und
Referenzen
der MSG
Management
Systems St.
Gallen

Projektbeispiele Produkt- management

Projektbeispiele Produktmanagement

Projekt PM: Aufbau und Einführung eines Systemproduktmanagements

- Bestandsaufnahme und Analyse aller bisherigen kundenindividuellen Systemlösungen
- Festlegung der Systemstandardlösung (Standardkonfiguration)
- Analyse der Wettbewerbssysteme und der eingesetzten Instrumente zur Vermarktung
- Entwicklung Systemkonzept, Systemdesign und Systemarchitektur
- Bestimmung der zukünftigen Anforderungen an das System und Entwicklung Systemroadmap
- Aufbau der Elemente und des Marketing-Mix für die Systemvermarktung
- Entwicklung der Tools und Instrumente zur Vertriebsunterstützung
- Einschulung und interne Kommunikation aller Stakeholder (Vertrieb, Marketing, Applikation ...)

Projekt PM: Entwicklung und Einführung eines neuen Produkts (international)

- Entwicklung des Prozessdesigns für die Entwicklung und Produkteinführung
- Vorbereitung der Lastenhefte und des internationalen Markteinführungskonzeptes
- Unterstützung des internationalen Produktteams (Projektmanagement)
- Koordination der wichtigsten Stakeholder (PM, Marketing, F&E, Vertrieb, KAM ...)
- Marktanalyse, Entwicklung der Produkteinführungsstrategie, Umsetzungspläne
- Entwicklung des Marketing-Mix für die Produkteinführung
- Aufbau des Länderportfolios und Entwicklung der Prioritäten nach Ländern
- Umsetzungsworkshops in den internationalen Vertriebs- und Servicegesellschaften

Projektbeispiele Produktmanagement

Projekt PM: Einführung Produkt- und Marktmanagement

- Marktsegmentierung (Zerlegung des Produktmarktes in Branchen-/Industriesegmente)
- Aufbau der 3-D-Matrix (Produkte, Branchen-/Industriesegmente und Regionen/Länder)
- Bestimmung, Bewertung und Priorisierung der identifizierten Planungseinheiten
- Bewertung und Auswahl der relevanten Branchen-/Industriesegmente
- Zuordnung von Marktsegmentsmanagern zu den Branchen-/Industriesegmenten
- Klärung der Zusammenarbeit der Markt-/Segmentsmanager mit den Produktmanagern
- Schnittstellenmanagement, Stellenbeschreibung und Anforderungsprofil
- Klärung der Schnittstellen zum Key Account Management (strategische Verantwortung)

Projekt PM: Einführung Produktmanagement (international)

- Entwicklung des Produktmanagementkonzeptes gemeinsam mit der Geschäftsführung
- Organisation, Stellenbeschreibung, Anforderungsprofil, Positionierung PM, etc.
- Externe und interne Rekrutierung der Produktmanager (inkl. Leitung Produktmanagement)
- Schulung des Produktmanagements zum Produktmanagement und Produktmarketing
- Integration des Produktmanagements in die interne Prozesslandschaft
- Entwicklung des Produktplanungsprozesses mit den erforderlichen Tools und Instrumenten
- Unterstützung beim Schnittstellenmanagement und Lösung von Schnittstellenkonflikten
- Umsetzungsbegleitung und Umsetzungsunterstützung

Projektbeispiele Produktmanagement

Projekt PM: Entwicklung und Einführung eines neuen Produkts (international)

- Entwicklung des Prozessdesigns für die Entwicklung und Produkteinführung
- Vorbereitung der Lastenhefte und des internationalen Markteinführungskonzeptes
- Unterstützung des internationalen Produktteams (Projektmanagement)
- Koordination der wichtigsten Stakeholder (PM, Marketing, F&E, Vertrieb, KAM ...)
- Marktanalyse, Entwicklung der Produkteinführungsstrategie, Umsetzungspläne
- Entwicklung des Marketing-Mix für die Produkteinführung
- Aufbau des Länderportfolios und Entwicklung der Prioritäten nach Ländern
- Umsetzungsworkshops in den internationalen Vertriebs- und Servicegesellschaften

Projekt PM: Inhouse-Zertifikatslehrgang mit Projektarbeit für das PM

- Schulung der Produktmanager durch mehrere Workshops und Seminare
- Projektarbeit mit vom Unternehmen festgelegten, produktbezogenen Projekten
- Unterstützung der Projektarbeit durch den Berater (Einzel-/Teamcoaching)
- Vorbereitung und Durchführung der Ergebnispräsentation beim TOP-Management
- Anpassung der Tools und Instrumente an die unternehmensspezifischen Besonderheiten
- Implementierung der PM-Tool-Box als Werkzeugkasten für das Produktmanagement
- Begleitung der Ergebnispräsentation und Zusammenfassung der Umsetzungsmassnahmen
- Zertifikatsverleihung durch den Berater und das TOP-Management

Projektbeispiele Produktmanagement

Projekt PM: Strategische Neuausrichtung des Produktmanagements

- Durchführung Impulsworkshop zum strategischen Produktmanagement im Top-Management
- Benchmarking zum strategischen Produktmanagement in vergleichbaren Branchen
- Durchführung von PM-Workshops zur Entwicklung eines Positionspapiers zum PM
- Kommunikation, Abstimmung und Anpassung des Positionspapiers mit dem Top-Management
- Kommunikation und Abstimmung des Positionspapiers zum strategischen PM mit den Fachbereichen
- Schulung des Produktmanagements zum strategischen Produktmanagement
- Entwicklung der PM-Tool-Box zur Umsetzung der strategischen Aufgaben im PM
- Unterstützung beim Schnittstellenmanagement und Lösung von Schnittstellenkonflikten

Projekt PM: Tool-Training für das Produktmanagement (Workshopserie)

- Produktnutzenanalyse, Produktnutzenindexberechnung (Preis-/Leistungspositionierung)
- SWOT-Analyse (traditionelle und neue Form) und Strategiebaukasten (Produktstrategie)
- Marktkennziffernanalyse und Potenzialanalyse des Produktmarktes
- Produktplanungsinstrumente (inkl. Business Plan, Markteinführungsplan ...)
- 2-D-/3-D-Matrix zur Zerlegung des Produktmarktes in Planungseinheiten
- Produktportfolioinstrumente (inkl. Spezialportfolios, Wachstumsmatrix ...)
- Tools zur Analyse des Produktlebenszyklus (inkl. ABC-Analysen nach Umsatz und DB)
- Analyse und Beeinflussung des Produktkaufprozesses (produktbezogenes Marketing-Mix)

Projekte und
Referenzen
der MSG
Management
Systems St.
Gallen

Vorgehen bei Beratungs- projekten

Vorgehen bei Beratungsprojekten

Das Vorgehen in unseren Beratungsprojekten wird kunden- und themenspezifisch massgeschneidert. Grundsätzlich orientieren wir uns dabei aber an folgendem Ablauf:

Phase 1 Fact Finding

Phase 2 Strukturbildung

Phase 3 Analyse

Phase 4 Strategie, Konzeption

Phase 5 Umsetzungsplanung

Phase 6 Umsetzung / Controlling

Das Vorgehen in den einzelnen Projektphasen ist grundsätzlich workshoporientiert. Die MSG Berater übernehmen neben der Projektplanung und Projektleitung auch die Moderation der Projektworkshops, die Zurverfügungstellung der Tools und Instrumente und bringen das entsprechende Fach-Know-How bis hin zur Beistellung von Best-Practice-Beispielen ein. Zwischen den Workshops wird an der Umsetzung der vereinbarten Massnahmen gearbeitet.

Kurzbeschreibung der Projektphasen

Phase 1: Fact Finding

In der Phase des Fact Finding wird eine grobe Bestandsaufnahme der Ist-Situation gemacht, in der relevante Informationen hinsichtlich Markt, Unternehmen und Wettbewerb gesammelt werden.

Phase 2: Strukturbildung

In der Phase der Strukturbildung wird der Markt und die angebotenen Leistungen strukturiert und Planungseinheiten abgeleitet. Diese Planungseinheiten sind in der Regel "Produkt-Markt-Kombinationen" oder bei internationalen Projekten "Produkt-Markt-Länderkombinationen". In Spezialfällen werden weitere Modelle, wie z.B. die Technologiemarktmatrix, als Strukturierungshilfsmittel eingesetzt.

Phase 3: Analyse

In der Analysephase werden bestehende Informationen über Markt, Unternehmen und Wettbewerb im Detail gesammelt (Sekundärmarktforschung) oder wenn notwendig durch eigene Primärmarktforschung generiert und mittels spezieller Tools, Methoden und Instrumente analysiert.

Kurzbeschreibung der Projektphasen

Phase 4: Strategie/Konzeption

In der Phase der Strategieentwicklung und Konzeption wird die strategische Stossrichtung für den Markt, für den Key Account oder für das Produkt erstellt. Dabei werden konkrete und bewertbare Alternativen entwickelt und mit unterschiedlichen Bewertungsmodellen auf Tauglichkeit und Erfolgsfaktoren überprüft.

Phase 5: Umsetzungsplanung

In der Phase der Umsetzungsplanung werden konkrete und detaillierte Umsetzungspläne und Umsetzungsmassnahmen abgeleitet und budgetiert, sowie eine aussagekräftige Ergebnisrechnung erarbeitet.

Phase 6: Umsetzung/Controlling

In der Umsetzungs-/Controllingphase werden die Massnahmen direkt umgesetzt. Hier stellt die MSG durch unterschiedliche Massnahmen (siehe Unternehmensgrundsätze) sicher, dass die Massnahmen entsprechend optimal umgesetzt werden. Ein permanentes Umsetzungscontrolling und Umsetzungsreporting unterstützt diese Phase.

**Projekte und
Referenzen
der MSG
Management
Systems St.
Gallen**

Kontakt

Kontakt

Klaus J. Aumayr

MSG

Management Systems St. Gallen

Wartmannstrasse 3

CH-9010 St. Gallen

Tel.: +41-71-220 33 05 (CH)

Tel.: +49-172-2042312 (D)

E-Mail: klaus.aumayr@msgag.com

WEB: www.msgag.com