

MMM Consulting GmbH

Unternehmensinformation



Liebe Leserin, lieber Leser,

mit über 12 Jahren Beratungserfahrung unterstütze ich seit 2006 internationale Großkonzerne und erfolgreiche Mittelständler.

2010 wandelte ich MMM Consulting von einer Einpersonengesellschaft in die MMM Consulting GmbH um. Heute sind wir zwischen 10 und 15 Berater und betreuen Kunden der Branchen Pharma-, Chemie-, Energie- und Automobilindustrie. Durch unser tiefes Verständnis für Zusammenhänge, Hintergründe und Trends können wir die Dynamik von Projektumfeldern richtig einschätzen und so Projekte erfolgreich abwickeln.

Da es in der heutigen Zeit nicht mehr darum geht, umfangreiche Konzepte für die nächsten Jahre zu entwickeln, die nur teilweise oder gar nicht umsetzbar sind, haben wir uns auf die Realisierung von ganzheitlichen und vor allem pragmatischen Ansätzen spezialisiert, die einen messbaren Nutzen für unsere Kunden darstellen.

Ein erfolgreiches Projekt beginnt mit einer gründlichen Analyse und endet damit, als Team das Ziel zu erreichen. Unser Auftrag ist mit der Analyse und Konzeption nicht abgeschlossen, sondern reicht bis zur Implementierung. Deshalb forcieren wir den Projektfortschritt nicht nur durch effiziente Projektmanagementmethoden sondern insbesondere durch hohe soziale Kompetenz und Kommunikationsstärke.

Wenn Sie an weitergehenden Informationen über MMM Consulting interessiert sind, oder eine Beratung wünschen, freuen wir uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen.

Ihr Matthias Max Möller



Matthias Max Möller
Geschäftsführer

„Action is the foundational
key to all success“

Pablo Picasso

Wer wir sind

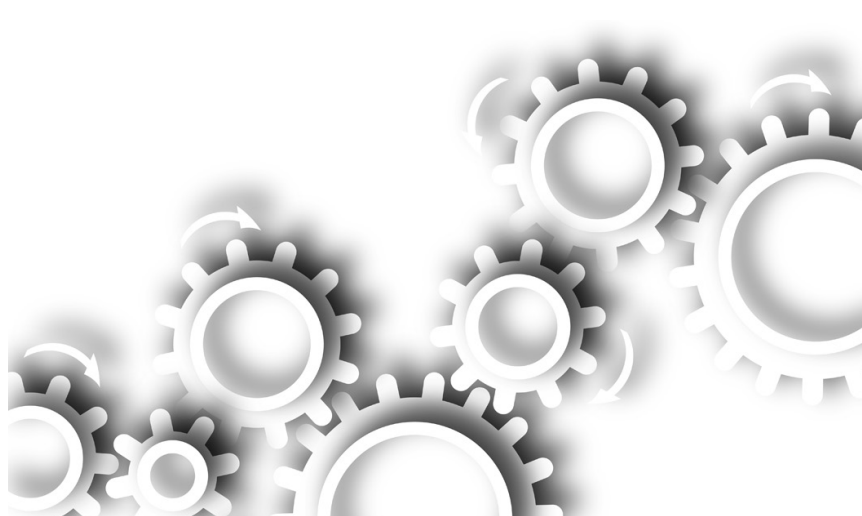
Das Team der MMM Consulting GmbH unterstützt seit 2006 internationale Großkonzerne und erfolgreiche Mittelständler in den Bereichen Consulting, Business Intelligence und Veranstaltungsmanagement.

In dieser Zeit sind wir kontinuierlich gewachsen. Heute arbeiten 10 - 15 Berater mit Erfahrungen aus den verschiedensten Bereichen daran, die Herausforderungen unserer Klienten zielorientiert zu lösen.

Für unterschiedliche Perspektiven und überraschende Lösungen sorgt dabei die heterogene Zusammensetzung unseres Teams.

Im Bereich Consulting übernehmen wir Aufgaben im Interim-, Projekt- und Changemanagement. Im Bereich Business Intelligence sind wir als flexibler und verlässlicher Partner für Market Analytics und Sales Operations bekannt.

Was uns ausmacht



Außerdem unterstützen wir Sie temporär oder kontinuierlich mit professionellen Services in den Bereichen Veranstaltungsmanagement, Planning & Controlling, Risikomanagement sowie Compliance.

Wir erstellen mit Ihnen Konzepte und Strategien, helfen bei der Maßnahmenableitung und begleiten pragmatisch die praktische Umsetzung.

Mit vielen unserer Klienten arbeiten wir im Rahmen kooperativer Outsourcing-Lösungen zusammen. Unsere Kunden können sich so auf das Wesentliche konzentrieren, Prozesse effizienter organisieren und flexible Strukturen schaffen.

Damit schaffen wir die Basis, um schnell und kostensensitiv auf veränderte Anforderungen zu reagieren.

Über uns

Jennifer Trümpler
Assistentin



Erfolgreich und leidenschaftlich betreuen wir die Marktführer internationaler Industrieunternehmen und des deutschen Mittelstandes in folgenden Bereichen:

Veränderungen begleiten

Gerade im Umfeld von M&A-Projekten fallen wichtige Mitarbeiter und Führungskräfte plötzlich aus. Neue Aufgabenbereiche sind im Entstehen oder Positionen werden vielleicht nur für einen bestimmten Zeitraum benötigt. Zeiten großer Veränderung bringen immer erhöhte Unsicherheit und in jedem Fall viele und dringliche Management-Aufgaben mit sich.

Wir unterstützen Sie beim Change-management, egal ob es um spezielle Aufgaben im Rahmen von Interim-management, um die Übernahme von Projektleiter-Funktionen oder um begleitende Prozessanalysen geht.

Risiken minimieren

Ein typisches operatives Risiko ist die Nichtbeachtung von Regeln und Vorschriften, bspw. im Bereich Antikorruption. Um diesen Risiken Rechnung zu tragen, optimieren wir nicht nur Ihre Compliance-Prüfprozesse.

Aus unseren Erfahrungen heraus haben wir ein Tool für die prozessorientierte Complianceprüfung entwickelt: ProGuide. Damit werden Ihre Compliance-Prüfprozesse transparenter, schneller und einheitlicher. (weitere ausführliche Informationen zu ProGuide finden Sie im Internet unter: www.proguide-tool.de)

Projekte effizient führen

Gutes Projektmanagement? Können wir nicht nur in der Theorie. Wie jeder gute Projektmanager, so haben auch unsere ausgebildeten, zertifizierten Berater stets das Zusammenspiel organisatorischer, methodischer und zwischenmenschlicher Aspekte im Auge – und Ihre Ziele im Blick.

Ob es um die Einführung von CRM-Systemen, andere IT-Projekte oder klassische Changemanagement-Projekte geht: wir sind dort, wo Sie uns brauchen und zwar dann, wenn Sie uns brauchen.

Consulting

Bartosz Tobiasz
Consultant



Branchenkompetenz

Durch die langjährige Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben wir in Bereichen der Pharma-, Chemie-, Energie- und Automobilindustrie ein besonders tiefes Verständnis für Zusammenhänge, Hintergründe und Trends aufgebaut, das Ihnen zugutekommt. Denn die Dynamik von Projektumfeldern richtig einzuschätzen ist eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiche Projekte.



Pharma

Aktuelle Trends und Herausforderungen sind bedingt durch:

- gesetzliche Vorgaben (bspw. im Bereich Compliance)
- politische Rahmenbedingungen (bspw. Arzneimittelnutzenbewertung)
- steigende Nachfrage (aufgrund von demographischem Wandel oder zunehmendem Wohlstand in den E7-Ländern)
- der Notwendigkeit differenzierter Produktstrategien
- dem Trend zu Prävention in der Medizin
- dem Patentablauf einiger der weltweit umsatzstärksten Arzneimittelpatente.

Als Folge dieser Entwicklungen haben wir mit unseren Kunden bspw.

- M&A-Projekte durchgeführt
- CRM-Systeme zusammengeführt
- globale Serviceprozesse und -strukturen eingeführt
- Vertriebsstrategien auf Basis unserer Business Intelligence Ansätze entwickelt
- Vertriebsumstrukturierungen begleitet
- Veranstaltungsplanung und -durchführung übernommen
- Compliance-Prozesse optimiert

Branchen



Chemie

Bestimmende Themen sind bspw.

- die Rohstoffsituation
- Globalisierung und Entstehen neuer Märkte
- Produktionsverlagerungen in die Nähe von Absatzmärkten/Rohstoffquellen
- logistische Herausforderungen
- veränderte politische Rahmenbedingungen.

Hier waren wir bereits im Bereich Strategieentwicklung, bei Demerger-Aktivitäten aktiv. Weiterhin waren wir bei Outsourcing-Projekten an Service und Logistik beteiligt.



Energie

Die Treiber des Umbruchs der Energiebranche sind u.a.

- der Weg hin zu erneuerbaren Energien
- veränderte regulatorische Vorgaben und politische Rahmenbedingungen
- oftmals veraltete technische Infrastruktur
- Fachkräftemangel
- schwankende Rohstoffpreise

In diesem Umfeld gilt es umso mehr, langfristig erfolgreiche Wertschöpfungsstufen zu besetzen. Wir sind erfahren in der Begleitung von M&A-Prozessen, der Vereinheitlichung von IT-Systemlandschaften und der Umsetzung von Outsourcing-Projekten.



Automobil

Für die Automobilindustrie sind klare Strategien und die effiziente Organisation der Zusammenarbeit von Herstellern und Zulieferern nur zwei Erfolgsfaktoren unter vielen. Wir unterstützen unsere Kunden im weltweiten Wettbewerb in den Bereichen Geschäftsprozessoptimierung und Fertigungsplanung (inkl. Umsetzung im ERP-System). Darüber hinaus sind wir hier im Bereich Veranstaltungsmanagement aktiv und überarbeiten Compliance-Prozesse.



Simone Mauch
Consultant

„Half the money I spend on advertising is wasted, the trouble is I don't know which half.“

John Wannamaker

Leistungskatalog

Consulting

Projektleitung

- zertifiziertes Management von Projekten nach internationalen Standards

Prozessmanagement und -optimierung

- Optimierung der Marketing- und Marketing Support-Prozesse
- Implementierung des Reportings (inkl. Definition von KPIs) und Einführung von Data Warehouse
- Planung und Implementierung von Planungs- und Controllingprozessen
- Compliance: Analyse der unternehmensspezifischen Compliance-Anforderungen und der im Unternehmen existierenden Organisationsstrukturen. Implementierung optimaler Prozesse und Systeme.
- Prozessdokumentation und Erstellung von Managementhandbüchern

Merger & Aquisitions

Post Merger Integrations

- Integration von Prozessen, Systemen, Geschäftseinheiten und Produkten

Demerger Aktivitäten

- Herauslösen von Geschäftseinheiten

Interimmanagement

- Von der Problemlösung bis zur Etablierung einer stabilen neuen Unternehmens- bzw. Bereichsführung

Changemanagement

- Konzepterstellung (Nutzenbewertung; Definition klarer Ziele und messbare Ergebnisse)
- Planung & Koordination der Implementierung
- Prüfung und abschließende Bearbeitung von Request for Changes (RFC) Prozessen

Planung/Implementierung von Outsourcing-Projekten

- Dienstleistungssuche
- Koordination

Consulting

Anna Tuischer
Consultant



Business Intelligence

Primärmarktforschung

- Betreuung qualitativer und quantitativer Primärstudien
- Von der Abstimmung mit Agenturen bis hin zur Auswertung und Präsentation

Sekundärmarktforschung

- zielgruppenorientierte Analyse und Aufbereitung von Sekundärmarktdaten
- Konzeption und Erstellung nationaler und internationaler Reportings
- Ad-hoc- und Sonderanalysen

Competitive Intelligence

- Beobachtung und Analyse von Märkten und Wettbewerberaktivitäten

Erfolgs- und Wirkungsmessung

- Konzeption und Erstellung von subnationalen, nationalen und internationalen Reportings und Dashboards
- Ad-hoc- und Sonderanalysen

Planung und Optimierung von Vertriebsorganisationen

- Profiling: Analyse und Definition trennscharfer Zielgruppen
- Targeting: Definition der relevanten Zielkunden (strukturell, personell)
- Territory-Realignment: Optimierung der Vertriebsstruktur und -stärke

Marketing

Events/Veranstaltungen (VA)

- Ideenfindung, Konzeption, Durchführung (mit Partnern), Nachbearbeitung
- Firmeninterne VA
 - Zertifizierte Fortbildungs-VA (Pharma)
 - Incentives
 - Seminare, Symposien

Kongresse/Messen

- Full-Service: Ideenfindung, Konzeption, Planung und Durchführung (gemeinsam mit Messebau), Nachbearbeitung

Advertising Services

- Klassische Werbung, B2B, B2C – Umsetzung der Marketingstrategien
- Werbemittelkonzeption, -einkauf und Produktion
- Präsentationserstellung
- Mediaplan, -einkauf
- Werbemittelbestellshop

Operating

Kimberley Knight
Consultant



Ausgewählte Referenzen

Consulting

- Planungsoptimierung: Vertriebsplanung, Materialplanung, Fertigungsplanung inkl. Personal- & Maschinenplanung, Umsetzung in ein ERP-System (SAP) für die Automobilbranche
- Demerger Aktivitäten und Herauslösen einer Geschäftseinheit in der Chemieindustrie
- Erstellung von Business Cases
- Entscheidungsvorlagen zur Optimierung von Prozessen (IT-Support)
- Vereinheitlichung der Systemlandschaft
- Post Merger Integration: Integrations-Analyse, Design und Implementierung von Prozessen und Systemen (inkl. Daten Migration) in den Bereichen, Sales, Finance, HR, Marketing, Sales Operations und Medical
- Outsourcing der Spesenabrechnung im Bereich Finance
- Outsourcing von Funktionen in den Bereichen Marketing Support, Sales Operations und Marktforschung
- Automatisierung des Vertragsmanagements, um parallel ablaufende Vorgänge und Prozesse optimal im Blick zu behalten und eine sorgfältige Dokumentation zu gewährleisten.
- Einführung eines Standardprozesses im Bereich Veranstaltungsorganisation
- Legal Entity Restructuring (Vereinfachung der Holding Struktur)
- Einführung von Standardprozessen im Bereich Bestellung, Reporting und Rückstellung
- Einführung einer Datenbank zur Verwaltung von E-Permissions
- Projektleitung für die Erstellung eines neuen Veranstaltungstools

Referenzen

„Almost all quality improvement comes via simplification of design, manufacturing... layout, process and procedures.“

Tom Peters



Business Intelligence

- Restrukturierung des Außendienstes
- Übernahme der Bereiche Marktforschung und Sales Operations
- Einführung Targeting mit Portfolioeinsatz
- Targeting für ein Launch-Produkt im Bereich der Thrombose-Prophylaxe, weiterführendes Targeting im Bereich Schlaganfall-Prophylaxe bei Vorhofflimmern
- Konzept und Erstellung von umfassenden Dashboards für verschiedene Verkaufslinien
- Überführung von Reportings aus nationaler in internationale Ebene
- Kundenzufriedenheitsumfragen im Bereich Global Market Research. (Fragebogenerstellung, Interviewführung und Auswertung)
- Organisation und Abwicklung von Marktforschungsstudien zu einer Produkteinführung
- Definition und Tracking von KPIs zum Produktlaunch

Marketing

- Planung von Produkt- und Ärztesymposien, Organisation von Hotel, Abendlocation, Zertifizierung und Durchführung
- verschiedene Gimmickproduktionen für Messen und als Abgabeartikel im Praxisbereich (Ideenfindung und Produktionshandling)
- Organisation und Durchführung von Mitarbeitertagungen (Hotelrecherche, Abschluss von Restaurants-Verträgen, Betreuung vor Ort)
- Support des Brandmanagements im Bereich der zu erstellenden Werbemittel, Folder, Anzeigen inkl. Mediaplan, Präsentationen und Muster-Handling
- Übernahme von Produktmanagement-Tätigkeiten im Bereich der pneumologischen Erkrankungen
- Fotokunstkalenderproduktionen: Idee und Konzept inkl. Model-Booking, Shooting-Regie bis zur Produktionsüberwachung
- Konzepterstellung und Messestandplanung für Parteitage (FDP, CDU, CSU, SPD), Budgetüberwachung und Gimmickproduktion
- Folderentwicklungen für den Pharma-Außendienst zur Besprechung beim Arzt, inkl. Foldertest
- Konzeption, sowie technische und redaktionelle Leitung einer wöchentlich abrufbaren Radiosendung für den Außendienst

Sophie Tummescheit
Consultant



Christine Wollenschneider
Consultant



MMM Consulting GmbH

Köthener Straße 38

10963 Berlin

Tel.: + 49 (0)30 263 98 062

Fax: +49 (0)30 263 98 061

E-Mail: office@mmm-consulting.de



MMM Consulting GmbH

Web: www.mmm-consulting.de



Besuchen Sie unsere Internetseite
schnell und einfach über den
Barcode.

