TOP CONSULTANT
top-consultant.de
Management-berater 2014|15

MQ | RESULT
CONSULTING AG



Mit uns die Produktivität Ihrer Geschäftsprozesse steigern

- Konsequente Nutzen- und Ergebnisorientierung
- Mittelstandsgerechte Praxisnähe
- Enge Verbindung mit Forschung und Wissenschaft

Mit unseren Kernkompetenzen

- Prozessoptimierung
- ERP-Auswahl
- ERP-Einführung
- ERP Prozess-Audit

Ihr Partner MQ | result consulting AG

Eine hohe Nutzen- und Zielorientierung, mittelstandsgerechte Praxisnähe und enge Verbindungen mit Forschung und Wissenschaft prägen unsere Philosophie. Wir wollen gemeinsam mit dem Kunden eine nachhaltige Produktivitätssteigerung durch die Optimierung seiner IT-gestützten Prozesse erzielen. Mit einem effizienten, toolgestützten Beratungskonzept und hoher Kompetenz in betrieblichen Informationssystemen haben wir uns auf mittelständische Unternehmen spezialisiert.

Fundiertes Beratungs-Know-how

Langjährige Praxis- und Realisierungserfahrung zeichnet die Experten der MQ | result consulting AG aus. Unser Know-how erstreckt sich über die Bereiche: Optimierung betriebswirtschaftlicher Prozesse, nutzengesteuerte Auswahl und Einführung von ERP-Systemen (Enterprise Resource Planning), CRM-Systemen (Customer Relationship Management) und BI-Software (Business Intelligence) sowie Projekt- und Change-Management.

Top Consultant



MQ | result consulting AG wurde zum TOP CONSULTANT in der Kategorie Managementberatung gewählt.

Entscheidend für die Auszeichnung mit dem TOP CONSULTANT-Siegel ist eine kundengerechte, mittelstandsorientierte Beraterleistung. Im Zuge des Bewertungsverfahrens wurden deshalb Kunden der MQ | result consulting AG nach der Professionalität, Performance und zur generellen Zufriedenheit mit der Zusammenarbeit befragt. Das Ergebnis ist sehr erfreulich.

Besonders positiv schneidet die MQ result AG in den Bereichen Fach-, Methoden-, Sozialkompetenz, Konsistenz, Integrität und Offenheit ab. „Keine Jury könnte kritischer und zuverlässiger die Qualität von Beratungsleistungen bewerten als die Kunden selbst. Ihr Urteil ist eine gute Empfehlung für alle mittelständischen Unternehmen, die sich beraten oder coachen lassen möchten“.

Zielorientiert

Die Beratungsphilosophie der MQ | result consulting AG ist streng an den Unternehmenszielen und Strategien unserer Kunden ausgerichtet, sie fördert das zielorientierte und ergebnisorientierte Handeln unserer Experten.

Praxisnah und mittelstandsgerecht

Die MQ | result consulting AG bietet Beratungsprodukte und Consulting mit hohem Kundennutzen an. Hoher intellektueller Anspruch und Pragmatismus werden zusammen geführt und resultieren in einer Produktivitätserhöhung bei unseren Kunden.

Forschungsnähe

Die MQ | result consulting AG steht in enger Wechselbeziehung mit anwendungsbezogener Forschung, zur nachhaltigen Sicherstellung von Innovation, Neutralität und Gültigkeit über den Augenblick hinaus. Unsere hochschulnahen Standorte unterstützen die Forschungsnähe der MQ | result consulting AG.

Unternehmenskultur

Bei allen Aktivitäten steht die Ergebnisverbesserung unserer Kunden, die Erhöhung ihrer Produktivität im Vordergrund. Die Experten der MQ | result consulting AG denken und handeln als Unternehmer. Das kontinuierliche Streben nach Verbesserungen und Teamarbeit mit dem Kunden sind gemeinsame Säulen des Erfolges.

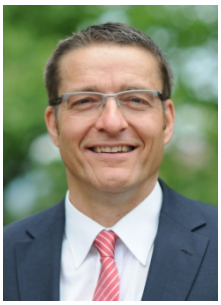
Marktanalysen, Recherchen und Forschung

- Nutzenuntersuchung beim Einsatz von ERP-Systemen bei über 500 Unternehmen
- Fallstudien beim Einsatz diverser ERP-Systeme
- Untersuchung zu Methoden und Werkzeugen bei der Einführung von ERP-Systemen
- Einsatzuntersuchung von Systemen zur Prozessmodellierung
- Fallstudien zum Einsatz von Business Intelligence Systemen (BI)
- Nutzenuntersuchung von SAP-Systemen in mittelständischen Unternehmen
- ERP-Contest: Vergleich führender ERP-Anbieter und Systeme

Vorstand



Arndt Laudien
Vorstand



Alfred Gänsler
Vorstand

Gründer



Prof. Dr. Reiner Martin
Aufsichtsratsvorsitzender



Wolfgang Quelle
Aufsichtsrat

Am Anfang stehen die Potenziale und die strategischen Projektziele!

Besseres Ergebnis
Wir wollen gemeinsam mit dem Kunden die Produktivität der IT-gestützten Unternehmensprozesse steigern.

Sicherer Weg
Wir wollen gemeinsam mit dem Kunden dafür sorgen, dass IT-Investitionsprojekte kosten- und termingerecht umgesetzt werden.

Ganzheitlicher Beratungsansatz
Zur Sicherstellung einer substanziellen Produktivitätsverbesserung bei unseren Kunden werden Menschen, Technik, Organisation und Leistungsportfolio des Kunden in unseren Beratungsansatz mit einbezogen.

Der Beratungsansatz der MQ | result consulting AG erstreckt sich über drei Ebenen:
- Strategie: Unternehmen, Bereiche und IT
- Prozesse: Alle IT-gestützten Prozesse im Unternehmen
- IT-Systeme: Eingesetzte Software und IT-Infrastruktur

Der Beratungsablauf ist in drei Phasen mit konkreten Phasenergebnissen gegliedert:
- Analyse: Ermittelte und umzusetzende Produktivitätspotenziale
- Konzepte: Realisierungsplan für die Nutzen- und Ergebnisverbesserung
- Umsetzung: Nutzenrealisierung

Beratungsleistungen

Herausforderungen	Leistungen der MQ	Mess-kriterium
Optimierung der Kernprozesse Verkauf, Logistik, Produktion	**Potenzialcheck Kernprozesse** Potenziale, Produktivitätsfahrplan, Soll-Prozesse	Produkti-vitäts-steigerung
Auswahl ERP-System zur optimalen Prozessunterstützung	**ERP- / CRM-Auswahl** Sicherer, erprobter Prozess	
Einführung ERP-System für effiziente und schlanke Prozesse	**ERP-Einführungsbegleitung** Projektmanagement, Projektcontrolling	
Audit ERP-System zur Überprüfung der ERP-Performance	**ERP Prozess-Audit** Optimierung der Nutzung	

Potenzialcheck Kernprozesse

Unter Einbeziehung der Unternehmensstrategie werden systematisch die Leistungspotenziale in den Fachbereichen und den relevanten Unternehmensprozessen ermittelt. Unsere Methodik zur Prozessanalyse und zur Prozessoptimierung basiert auf einem Referenzmodell das Best Practice Prozesse für alle IT-gestützten Geschäftsprozesse beinhaltet. Die Ergebnisse werden konsequent in Form eines Produktivitätsfahrplans, Soll-Konzepts und Soll-Prozessmodells umsetzungsrelevant festgelegt. Die Realisierung wird so eingeleitet, dass die fachliche Umsetzung streng im Sinne des Unternehmensnutzens verläuft.

Der Potenzialcheck wird von erfahrenen MQ-Experten gemeinsam mit den jeweiligen Bereichsleitern und Prozessverantwortlichen im Unternehmen, basierend auf standardisierten Analysechecklisten, in persönlichen Interviews durchgeführt.

Die Analyse basiert auf der MQ-Toolbox Potenzialcheck. Die MQ-Toolbox „Potenzialcheck“ enthält alle für eine umfassende Prozessanalyse benötigten Checklisten und Werkzeuge.

MQ-Toolbox „Potenzialcheck“	
Bereiche	**MQ-Hauptprozess**
Unternehmensführung	▪ Strategiecheck
IT	▪ IT und zentrale Funktionen
Marketing und Vertrieb	▪ Marketing/CRM ▪ Kundengewinnung ▪ Kundenauftrags-Abwicklung
Entwicklung	▪ Artikeldaten-Verwaltung ▪ Konstruktion/Entwicklung ▪ Projektmanagement
Einkauf	▪ Einkauf
Logistik	▪ Wareneingang ▪ Lagerwirtschaft ▪ Versand
Produktion	▪ Disposition ▪ Produktion ▪ Fremdleistungs-Abwicklung ▪ Instandhaltung
Qualitätsmanagement	▪ Qualitätsmanagement
Service	▪ Service und Ersatzteilwesen
Finanz- und Rechnungswesen, Controlling	▪ Kalkulation ▪ Finanz- und Rechnungswesen ▪ Kostenrechnung ▪ Controlling
Personal	▪ Entgeltabrechnung ▪ Präsenzzeiterfassung und Zutrittskontrolle ▪ Personalwesen

Der Potenzialcheck umfasst die strategischen Aspekte

- Unternehmensziele
- Unternehmensplanung
- Controlling und Unternehmenssteuerung

und die Kernprozesse

- Angebots- und Auftragsprozess
- Produktentwicklung
- Kalkulation und Kostenrechnung
- Logistik und Beschaffung
- Produktion
- Finanz- und Rechnungswesen
- Personalwesen



Analysiert werden Aspekte wie:

- Betriebliche Besonderheiten
- Prozesskennzahlen
- Schnittstellen
- Potenziale und Stärken

Systematische Darstellung der Ergebnisse als Soll-Konzept, Prozessmodell und Produktivitätsfahrplan mit:

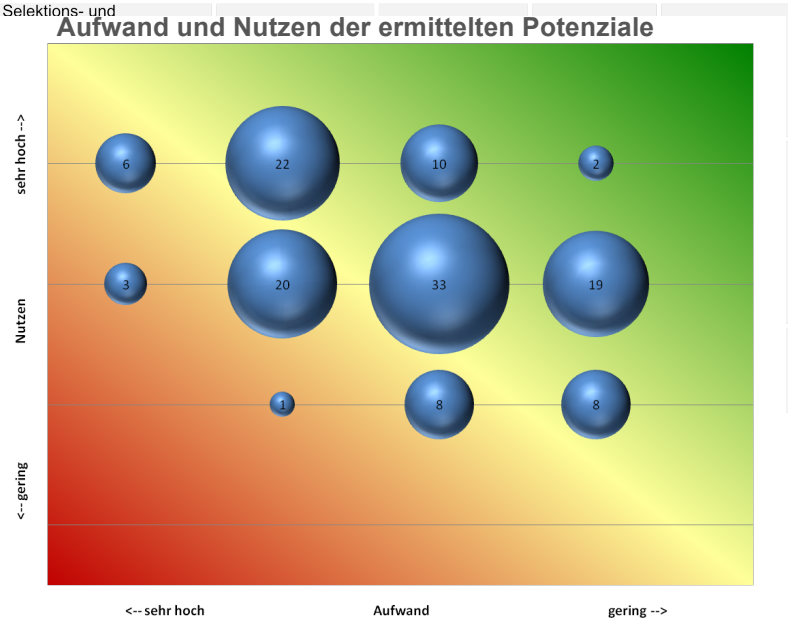
- Potenzialen
- Nutzen
- Umsetzungsaufwand

Umsetzungszeitpunkt:
1 = Sofort
2 = Im ERP-Projekt
3 = Nach Go Live

Umsetzungsaufwand:
1 = Gering
2 = Mittel
3 = Hoch
4 = Sehr hoch

Nutzen:
1 = Sehr hoch
2 = Hoch
3 = Mittel
4 = Gering

Benennung	Beschreibung	Nutzen	Umsetzungs-zeitpunkt	Umsetzungs-aufwand	Nutzenein-schätzung	ERP / ORGA
Zentrale und voll integrierte Kunden- und Interessenten-verwaltung	Zurzeit werden Kundendaten im PPS-System, Interessenten im Vertriebsinformationssystem und Messebesucher in der Messedatenbank verwaltet. In Zukunft sollen alle Adressen und Kontakte zentral im ERP-System verwaltet werden.	Vermeidung redundanter Datenhaltung, Informationen stehen schneller bereit, Vermeidung von abweichenden Daten, über die gleichen Adressen (Inkonsistenzen)	2	2	2	ERP
Kontaktpflege	Kundenkontakte sehr aufwendig zu pflegen, daher nicht akkurater Datenbestand	Bessere Selektions- und Adress richtige Verbes Kunder Nachar				
Großprojekte	Wenige, aber sehr große Projekte von strategischer Bedeutung. Mit Projektmanagement integriert im ERP-System abzuwickeln. (Bsp. Mahle 192 Anfragen mit 447 Positionen, davon werden 5-10 zum Auftrag). Anfragebearbeitung über Plattform, Ausfüllern der Anlagen, wie Kalkulation o.ä in Excel	Standa "Autom Funktic System in der F der Inv				
Fremdarbeit	Angebotseinholung für Fremdarbeit (Verzinken /Beschichten etc.)(manuell per Mail ohne Bezug zum PPS)	Automa Disposi Fremda Entsch				



Software-Auswahl

Im Vordergrund steht die Auswahl einer leistungsfähigen, zukunftsweisenden Business-Software

- ERP-Software
- CRM-Software
- BI-Software
- Branchensoftware

und eines verlässlichen, seriösen Implementierungspartners mit Erfahrung aus Projekten vergleichbarer Anforderungen.

Mit der neuen Business-Software sollen die Unternehmensstrategien langjährig umsetzbar sein und maximale Effizienz- und Nutzensteigerungen in den Fachbereichen und Unternehmensprozessen erzielt werden.

Die Softwareauswahlsystematik berücksichtigt die Unternehmensstrategie und die konkreten Nutzenpotenziale aber auch alle unternehmensspezifischen Besonderheiten aus Funktionssicht. Über ein ausgefeiltes Angebots- und Bewertungsschema wird das bestgeeignete ERP-/ CRM-/ BI-System und der bestgeeignete Implementierungspartner ermittelt und eine konsequente Erfolgsverpflichtung im Sinne der Steigerung der Produktivität bei allen Beteiligten erzielt.

Die MQ-Toolbox „ERP-Auswahl“ enthält alle Unterlagen und Checklisten, um den Auswahlprozess sicher und ergebnisorientiert zu gestalten.

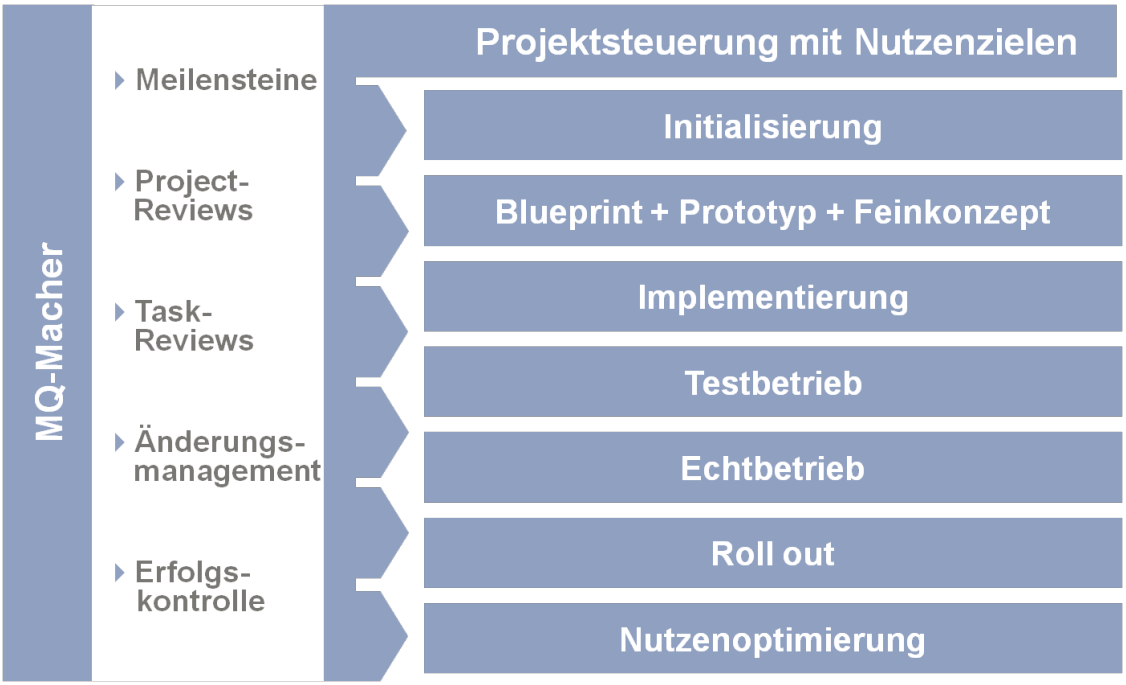
MQ-Toolbox „ERP-Auswahl“		
MQ-Lastenheft	MQ-Kurzworkshopfahrplan	MQ-Vertragsbedingungen
MQ-Projektskizze	MQ-Kurzworkshopauswertung	MQ-Verhandlungsvorgehensweise
MQ-Anbieterpreisanfrage	MQ-Prozessworkshopauswertung	MQ-Top2-Vergleich
MQ-Ausschreibungsauswertung	MQ-Referenzbefragung	



Coaching von Software-Einführungsprojekten

Bei der MQ-Methodik stehen die Ziel-, Termin- und Budgeteinhaltung und die Projektdurchsetzung sowohl kundenintern als auch zum ERP-Lieferanten hin im Vordergrund. Im Rahmen der Einführungsunterstützung bietet die MQ | result consulting AG folgende Leistungen an:

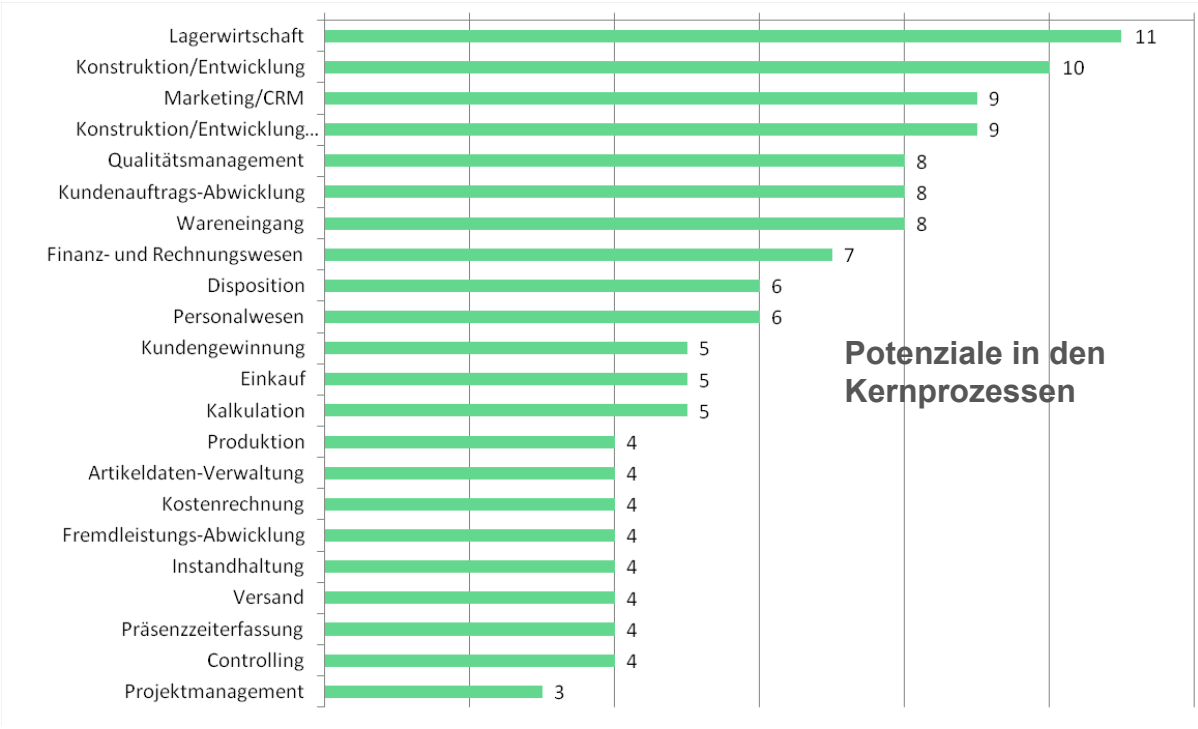
- Mitarbeit beim Feinkonzept / Prototyping zur Sicherstellung der Umsetzung von Potenzialen und Best Practice Prozessen
- Mitarbeit im Lenkungskreis
- Projektplanung
- Budgetkontrolle
- Qualitätssicherung
- Aktivitätencontrolling
- Coaching, Qualifizierung, Projektmanagementtrainigs
- Change Management
- Eskalations-und Krisenmanagement
- Risikomanagement



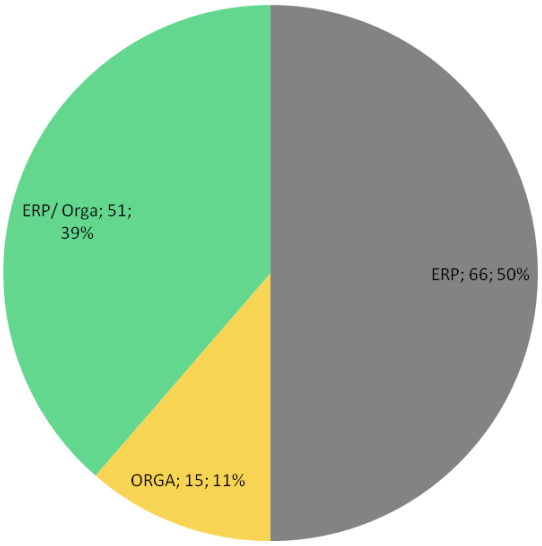
Audit des Softwareeinsatzes

Durch die Optimierung des Einsatzes der Business-Software wird die Produktivität bei den IT-gestützten Unternehmensprozessen erhöht. Um dieses Ziel zu erreichen bietet die MQ | result consulting AG folgende Leistungen an:

- Potenzialanalysen bei den IT-gestützten Prozessen
- Analyse der Abdeckung und IT-Unterstützung bei Material- und Wertefluss
- Analyse der Vertriebsprozesse und des CRM-Einsatzes
- Analyse der Prozesse der Unternehmensplanung und -steuerung
- Nutzen- und Kostenbewertung
- Produktivitätsfahrplan mit konkreter Darstellung von Verbesserungsmaßnahmen, Nutzen, Kosten und Umsetzungsplanung



Potenziale in den Kernprozessen



Aufteilung der Potenziale in ERP-/und Orga-Themen

Ein Auszug aus unseren Referenzen



Kontakt

Firmensitz
Spemannstrasse 17/1
72076 Tübingen
Tel. +49 (0) 7071 / 44 3 72
Fax +49 (0) 7071 / 44 3 73

Niederlassung Schwarzwald
Kirchäckerstraße 11
79843 Löffingen
Tel. +49 (0) 7707 / 98 86 54
Fax +49 (0) 7707 / 98 86 53

Niederlassung Dortmund
Flurpeute 3
44289 Dortmund
Tel. +49 (0) 2304 / 976 19 67
Fax +49 (0) 2304 / 976 19 64

Niederlassung Hamburg
Bernhard-Nocht-Strasse 4
20359 Hamburg
Tel. +49 (0) 40 / 7 88 975 33
Fax +49 (0) 40 / 7 88 975 34

eMail: info@mqresult.de
www.mqresult.de

Weitere Büros Berlin, Bielefeld, Darmstadt, Dortmund, Erlangen, Essen, Hamburg, Karlsruhe und München