



4C GROUP AG
UNTERNEHMENSPRÄSENTATION

EIN KURZPORTRAIT

Wir sind seit mehr als zehn Jahren erfolgreich als eine der führenden, unabhängigen Beratungen für das Top-Management tätig.

Die Werte, die uns bei unserer Arbeit leiten, und die Vorteile, die sich daraus für unsere Kunden ableiten, wollen wir Ihnen auf den nächsten Seiten vorstellen.

Unsere Beratung setzt an der Nahtstelle von Strategie und Steuerung an. Dort, wo sich der Erfolg des Unternehmens entscheidet.

A dune buggy is driving through sand dunes at sunset. The sky is a clear, pale blue, and the sand is a warm, golden-brown color. The dunes are rolling and smooth, with some sparse, dry vegetation in the foreground. The dune buggy is orange and black, and it is kicking up a cloud of sand as it moves. The overall scene is serene and adventurous.

**BERATER
SIND
BEIFAHRER
AUF ZEIT**

Das Top-Management sitzt am Steuer. Wir haben unseren Platz an seiner Seite. Wir tun alles, um die Steuerung des Unternehmens optimal zu gestalten. Unser Ziel ist es, das Fahrzeug, pardon, das Unternehmen auf die Überholspur zu bringen. Dazu schöpfen wir alle vorhandenen Potenziale aus und halten strikt Wertschöpfungskurs. Die Strecke, die vor uns liegt, verlieren wir dabei nicht aus dem Blick.

UNSERE WERTE

COMPETENT

CREATIVE

CHANGE DRIVEN

CUSTOMER FOCUSED


WER BESSER STEUERT, GEWINNT



COMPETENT

Optimale Steuerungsprozesse für ein Unternehmen zu entwickeln, ist das Eine. Dieses Konzept dann umzusetzen und daraus tägliche Praxis zu machen, ist das Andere. Das Ziel der Umsetzung ist dabei nicht der Weg, wie Konfuzius vorschlägt, sondern wir gestalten den Umsetzungsprozess sehr bewusst und sehr präzise. So schnell, so kurz und so effektiv wie möglich. Dabei ist für uns ein Wert der 4C von besonderer Bedeutung: Kompetenz.

Competent – das erste von 4C




**UMWEGE SIND
MANCHMAL
DIE BESSERE
ABKÜRZUNG**

CREATIVE

Die kürzeste Entfernung zwischen zwei Punkten ist die Gerade. Aber nicht selten ist dies auch eine sehr brachiale, unproduktive Verbindung. Zum Beispiel, wenn man immer geradeaus fährt und dabei Chancen und Unterstützung, die sich links und rechts bieten, nicht wahrnimmt. Für uns sind Kreativität und Gespür oft die besseren Navigatoren. Weil sich damit neue Wege und bessere Lösungen auftun. Unter den 4C, die unsere Arbeit leiten, ist sie jedenfalls einer der herausragendsten Werte: Kreativität.

Creative – das zweite von 4C

A white Swift rally car is captured mid-air, performing a jump over a dirt road. The car is covered in various sponsor logos, including 'SWIFT' on the front, 'PIRELLI' on the front bumper, and 'FF' on the side. The background is a clear blue sky and a dry, dusty landscape.

**DIE PS AUF
DIE STRASSE
BRINGEN,
DAS IST DIE
WAHRE KUNST**

CHANGE DRIVEN

Zur Rallye gehört der ständige Wechsel der Bedingungen. Zum Gewinnen gehören die schnelle Reaktion, das kluge Kurshalten und die richtige Strategie. Wir begleiten unsere Kunden durch ihre Changeprozesse mit viel Erfahrung, mit hohem Verantwortungsbewusstsein und voller Konzentration auf das gemeinsame Ziel. Und wenn es notwendig ist, setzen wir uns zwischendurch auch mal ans Steuer.

Change Driven – das dritte von 4C



**DAS ZIEL DES
BEIFAHRERS
IST DER ERFOLG
DES FAHRERS**

CUSTOMER FOCUSED

Der stärkste Antrieb für unterwegs ist der gemeinsame Ehrgeiz. In der Kombination mit Vertrauen und Offenheit. Für die entsprechende Weitsicht sorgen die Wachheit und Erfahrung des Teams. Der Fahrer kann sich auf das Know-how und die Expertise seines Beraters verlassen. Er findet für den Mann am Steuer den optimalen Weg zum Ziel. Der Erfolg der gemeinsamen Anstrengung gehört dem Fahrer, also der Unternehmensführung.

Customer Focused – das vierte von 4C

UNSERE PHILOSOPHIE

VIER MAL DAS C – UNSERE WERTE

COMPETENT: die Basis von allem. Eine profunde Ausbildung steht am Anfang. Vielfältige Erfahrung gibt ihr Kraft und Überzeugung.

CREATIVE: der Zündstoff. Kreativität weist Wissen und Können neue Wege zur besseren Lösung.

CHANGE DRIVEN: die innere Haltung. Sie sorgt für die Entschiedenheit, mit der wir Changeprozesse führen und gestalten.

CUSTOMER FOCUSED: die „Extrameile“, die wir jederzeit bereit sind zu gehen. Der Erfolg des Kunden ist es, an dem wir uns messen lassen.

ENFORCING PERFORMANCE

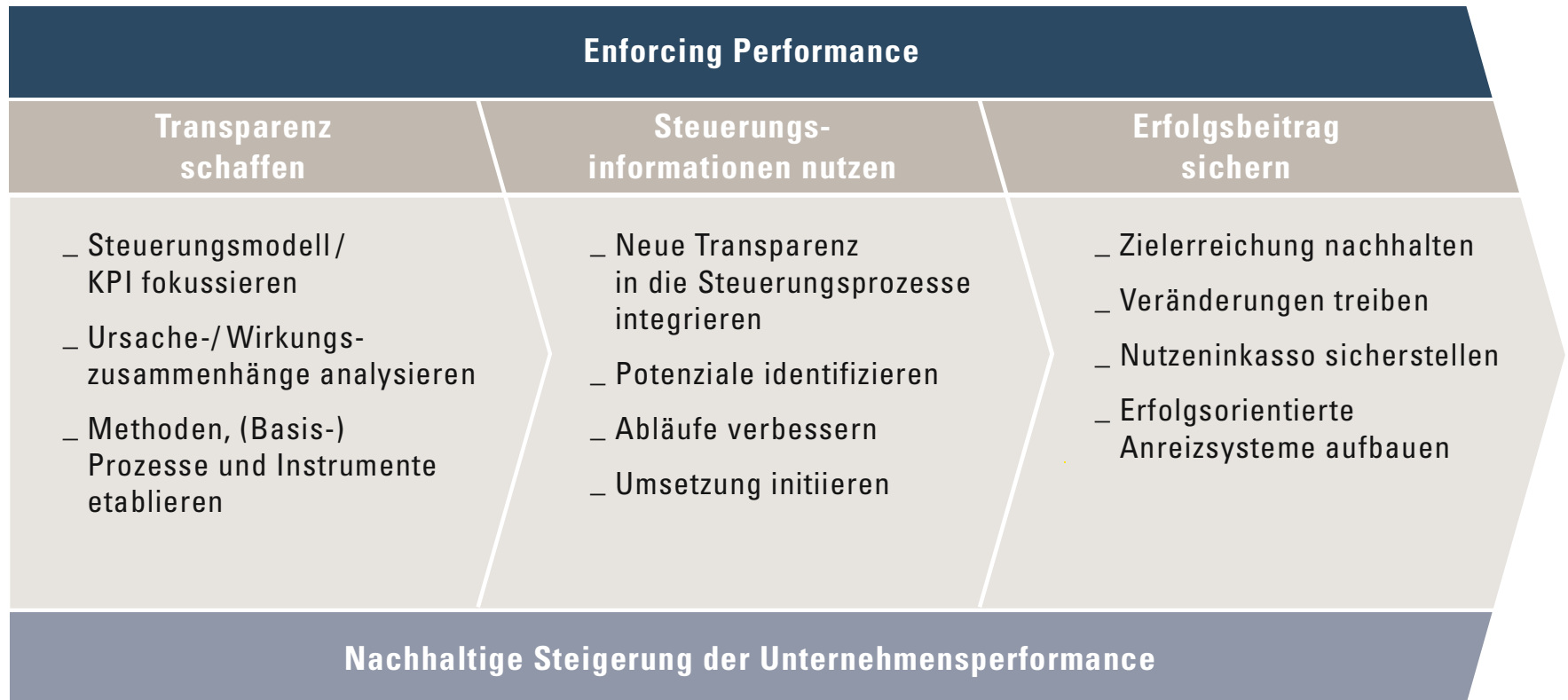


STRATEGIE UND UMSETZUNG

Wir schweben nicht in höheren Sphären. Aber wir versinken auch nicht in der Komplexität der Umsetzung. Wir bieten die seltene Form der Beratung, die zusammenführt, was zusammen gehört: Unternehmensstrategie und deren Um- und Durchsetzung. Sinnvoll koordiniert, effektiv kombiniert und perfekt synchronisiert. Eine verbesserte Steuerung des Unternehmens, die sich aus diesem Beratungsprozess ableitet, bringt unseren Kunden schneller auf die Erfolgsspur und an das gewünschte Ziel: Die beste Performance.

DREI SCHRITTE ZUM ERFOLG

DURCHBLICKEN. STEUERN. SICHERN

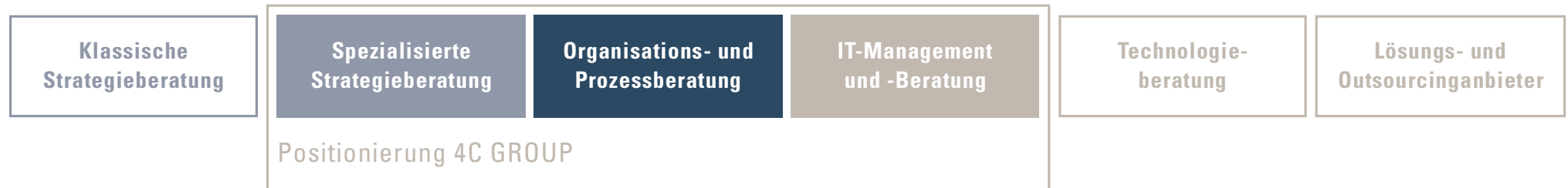


UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM

POSITIONIERUNG UND LEISTUNGSSPEKTRUM 4C GROUP

Berater mit Strategie- und Prozesskompetenz

Berater mit Umsetzungs- bzw. Technologiekompetenz



Strategie und Innovation	Konzern- und Unternehmenssteuerung	Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung	Implementierungs- und IT-Management
<ul style="list-style-type: none"> _ Vertriebsstrategie _ Innovationsmanagement _ IT-Strategie 	<ul style="list-style-type: none"> _ Performance Management _ Controlling und Reporting _ Planung und Forecasting _ Konzernkonsolidierung und -steuerung 	<ul style="list-style-type: none"> _ Steuerungsprozesse _ Effizienzsteigerung _ Geschäftsprozess-optimierung _ Reorganisation 	<ul style="list-style-type: none"> _ Project Governance _ Neuausrichtung IT-Plattformen _ IT-Governance _ Projektmanagement und -steuerung

ZUFRIEDENE KUNDEN

VON – BIS. DIE KUNDEN VON 4C

Das Spektrum unserer Kunden reicht über nahezu alle Branchen. Großkonzerne finden sich darunter ebenso wie mittelständische Unternehmen – oft auch unternehmergeführte Betriebe. Wir fokussieren uns derzeit auf die Regionen Deutschland, Österreich und Schweiz. Jedoch unterstützen wir unsere Kunden auch in ihren Tochtergesellschaften rund um den Globus.

Vertrauen ist der Erfolgsfaktor unserer täglichen Arbeit. Deshalb finden Sie an dieser Stelle keine Hinweise zu unseren Kunden.

ÄRMEL HOCH

DENKEN WIE UNTERNEHMER

Entrepreneurship ist das Credo der 4C GROUP. Diese unternehmerische Ausrichtung bestimmt das Handeln aller Mitarbeiter. Beginnend bei den neun Partnern der Gruppe. Diese sind dauerhaft und aktiv in ihre Projekte eingebunden und stellen den nachhaltigen Erfolg sicher. Unternehmerisches Denken, hohes Verantwortungsbewusstsein und energische Lösungsorientierung sind dort vertreten, wo sie am wirksamsten sind – vor Ort.

UNSERE PARTNER



HANS-MARTIN SCHNEIDER

Der unbedingte Wille, die Dinge zu verändern, und zwar zum Besseren, gehört wohl zur Grundausstattung des 4C Beraters. Wer dieses Talent auch in schwierigen Situationen beweist, kann es weit bringen bei der 4C GROUP – vor allem, wenn er wie Hans-Martin Schneider neben Durchsetzungsfähigkeit und Spaß am Führen bzw. Motivieren auch eine gute Portion Humor mitbringt.

Hans-Martin Schneider (MBA) ist Senior Partner und Vorstand. Seine Schwerpunkte sind Strategie und Innovation sowie Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung.



STEPHAN GRUNWALD

Für Stephan Grunwald ist Beratung eine multiple Form unternehmerischen Arbeitens. In verschiedenen Branchen, für verschiedene Unternehmensgrößen, in verschiedenen Führungsstrukturen. Aber immer mit der gleichen Entrepreneurship. Das solide, breit gefächerte betriebswirtschaftliche Fundament ist dafür die Bedingung. Die konsequente Umsetzung des Konzepts ist für ihn jedoch der entscheidende unternehmerische Aspekt der Beratung, der die 4C GROUP vom Wettbewerb abhebt.

Stephan Grunwald (Dipl.-Volkswirt, Dipl.-Kfm.) ist Senior Partner und Vorstand. Seine Schwerpunkte sind Konzern- und Unternehmenssteuerung, Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung sowie Strategie und Innovation.



JÖRG BASSEN

In der 4C GROUP AG wird man dem weit verbreiteten Beratungstypus nicht begegnen. Schon gar nicht in Person von Jörg Bassen, der als Ingenieur für das Prinzip der Gravität, also der Bodenständigkeit, Sachlichkeit, Abwägung und sorgfältigen Analyse steht. Seine „Sicht des Ingenieurs“ und seine ausgeprägten Analysefähigkeiten kommen sowohl den Kunden der 4C GROUP als auch dem internen Erfahrungsaustausch und Knowledge Management zu Gute.

Jörg Bassen (Dipl.-Wirtsch.-Ing.) ist Senior Partner und Vorstand. Seine Schwerpunkte sind Implementierungs- und IT-Management, Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung sowie Strategie und Innovation.



MANUEL ISERLOH

Ob Planung und Forecasting, Konzernkonsolidierung, Reporting, IT-Controlling oder Großprojektmanagement – in diesen Themen gleichen sich die Kompetenzanforderungen an einen 4C Berater. Dass die Lösungen dabei immer neu und individuell geraten, dafür ist das Engagement der am Projekt Beteiligten entscheidend. Für Manuel Iserloh, den passionierten Bergsteiger, liegt die Parallele nahe: Das Können des Einzelnen und das Zusammenspiel des Teams machen den Erfolg.

Manuel Iserloh (Dipl.-Wirtsch.-Ing.) ist Senior Partner und Vorstand. Seine Schwerpunkte sind Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung, Implementierungs- und IT-Management sowie Konzern- und Unternehmenssteuerung.



JÖRG SANDAU

Erfahrung schreibt sich, wenn sie produktiv sein will, permanent fort. Jörg Sandau kann es bestätigen. Seit zwanzig Jahren ist er in der Management-, Prozess- und IT-Beratung tätig. Seine umfassende Erfahrung hilft ihm bei der Konzeption und vor allem der Implementierung ganzheitlicher Lösungen. Und sie entwickelt sich dabei ständig weiter. Seine Kunden – vom Konzern bis zum Mittelstand – profitieren davon.

Jörg Sandau (Dipl.-Ing.) ist Partner. Seine Schwerpunkte sind Strategie und Innovation sowie Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung.



MARKUS NOÇON

„Menschen, die wirklich etwas voran bringen wollen“, wünscht sich Markus Noçon. Wir zitieren das gerne, weil damit eine zentrale Beratungsaufgabe angesprochen ist. Nämlich den Spagat zwischen der betriebswirtschaftlichen Steuerungskonzeption einerseits und der pragmatischen Implementierung von Methoden und Instrumenten andererseits zu leisten. Das geht am besten mit Partnern auf der Kundenseite, die die Veränderung wollen und unterstützen.

Markus Noçon (Dipl.-Wirtsch.-Ing.) ist Partner. Seine Schwerpunkte sind Konzern- und Unternehmenssteuerung sowie Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung.



FOCKE MEYER

Wo beginnt sie eigentlich, die viel zitierte „Extrameile“? Für Focke Meyer fängt sie mit der wahren Neugier, dem echten Interesse an den Produkten und den Prozessen seiner Kunden an. Und geht weiter, wenn man die Probleme des Kunden zu seinen eigenen macht. „Der Erfolg heiligt die Extrameile“, meint er dazu und ist sich gewiss, dass gerade Entscheider in mittelständischen und familiengeführten Unternehmen diese Haltung schätzen.

Focke Meyer (Dipl.-Mathematiker) ist Partner. Seine Schwerpunkte sind Implementierungs- und IT-Management sowie Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung.



UWE DORST

Erfolgreiche Vermittler sind zumeist mit den beiden Seiten des Problems vertraut. Uwe Dorst ist ein solcher Vermittler, der als Ingenieur sein technisches Verständnis und ein gleich großes, breites betriebswirtschaftliches Know-how in den Beratungsprozess einbringt. Was dem Zusammenwirken von Unternehmenssteuerung sowie Organisation und Prozessoptimierung beispielsweise sehr dienlich ist. Vor allem, wenn es so ruhig, besonnen und überlegt geschieht, wie das für ihn typisch ist.

Uwe Dorst (Dipl.-Wirtsch.-Ing.) ist Partner. Seine Schwerpunkte sind Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung sowie Implementierungs- und IT-Management.



DR. HEIKO MAUTERER

In der Beratung gilt der Kundennutzen als „selbstverständlich“. In der Praxis nicht unbedingt. Das hat Dr. Heiko Mauterer aus Kundensicht in seiner Zeit als Manager erlebt. Für ihn ist Kundennutzen seitdem ein Schlüsselbegriff, der sein Denken und Handeln bestimmt und an dem er seine Arbeit ausrichtet. Soweit es sinnvoll ist, wird dabei der Nutzenaspekt quantifiziert und messbar gemacht. Auch nicht gerade selbstverständlich.

Dr. Heiko Mauterer (Dipl.-Wirtsch.-Ing.) ist Partner. Seine Schwerpunkte sind Implementierungs- und IT-Management, Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung sowie Strategie und Innovation.

REFERENZEN

BRANCHENÜBERBLICK

Gerne stellen wir Ihnen nach Rücksprache mit unseren Kunden Referenzen aus folgenden Branchen zur Verfügung: Banken und Versicherungen, Finanzdienstleister, Energieversorger, Handel, Dienstleister, Chemie und Pharma, Gesundheitswesen, Luftfahrtindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Automobilbranche sowie dem öffentlichen Sektor.

ANDERS ALS ANDERE

WAS UNSERE BERATUNGSQUALITÄT AUSMACHT

Wir arbeiten mit einer kleinen, aber erstklassigen Besetzung. Unsere Lösungen haben unternehmerischen Zuschnitt. Sie sind für uns aber erst dann gültig und gut, wenn sie adäquat umgesetzt sind. Dafür sorgen wir selbst, indem wir alles, was die richtige Lösung erfordert, forcieren, anschieben und implementieren.

Dieser Beratungsansatz unterscheidet uns. Die Durchsetzung im Unternehmen, die wir damit erreichen, auch.

DIE ERFOLGSSICHERHEIT

DIE STEUERUNG IST ENTSCHEIDEND

Der „entscheidende Hebel“ für den Unternehmenserfolg liegt in der Steuerung des Unternehmens. Hier setzen wir an. Hier sorgen wir für die intelligente Aufbereitung von Konzepten, für die Einbindung aller beteiligten Gruppen, für strikte Orientierung an der Wertschöpfung, für mehr Schnelligkeit, für die Reduktion von Komplexität und für alles, was der Erfolg des Kunden sonst noch braucht.

Die unbedingte Ausrichtung auf den Erfolg unterscheidet uns. Die Ergebnisse, die wir damit erreichen, auch.

KONTAKT

OFFICE MÜNCHEN

Eisenheimerstraße 55a

D-80687 München

T +49 89 599 882-0

F +49 89 599 882-55

E Go4c@4cgroup.com

OFFICE BERLIN

Französische Straße 8

D-10117 Berlin

T +49 30 747 82 98-0

F +49 30 747 82 98-30

E Go4c@4cgroup.com

OFFICE FRANKFURT

MesseTurm

D-60308 Frankfurt

T +49 69 269 249-0

F +49 69 269 249-55

E Go4c@4cgroup.com

www.4cgroup.com

[en4c!ngperformance]