



 **MTSCONSULT**
PEOPLE FOR SUCCESS

Strategie & Potentialorientierung
Vertriebsmanagement & Marketing
Change & Transformation
Rekrutierung & Assessments
Coaching & Burn-Out Prävention



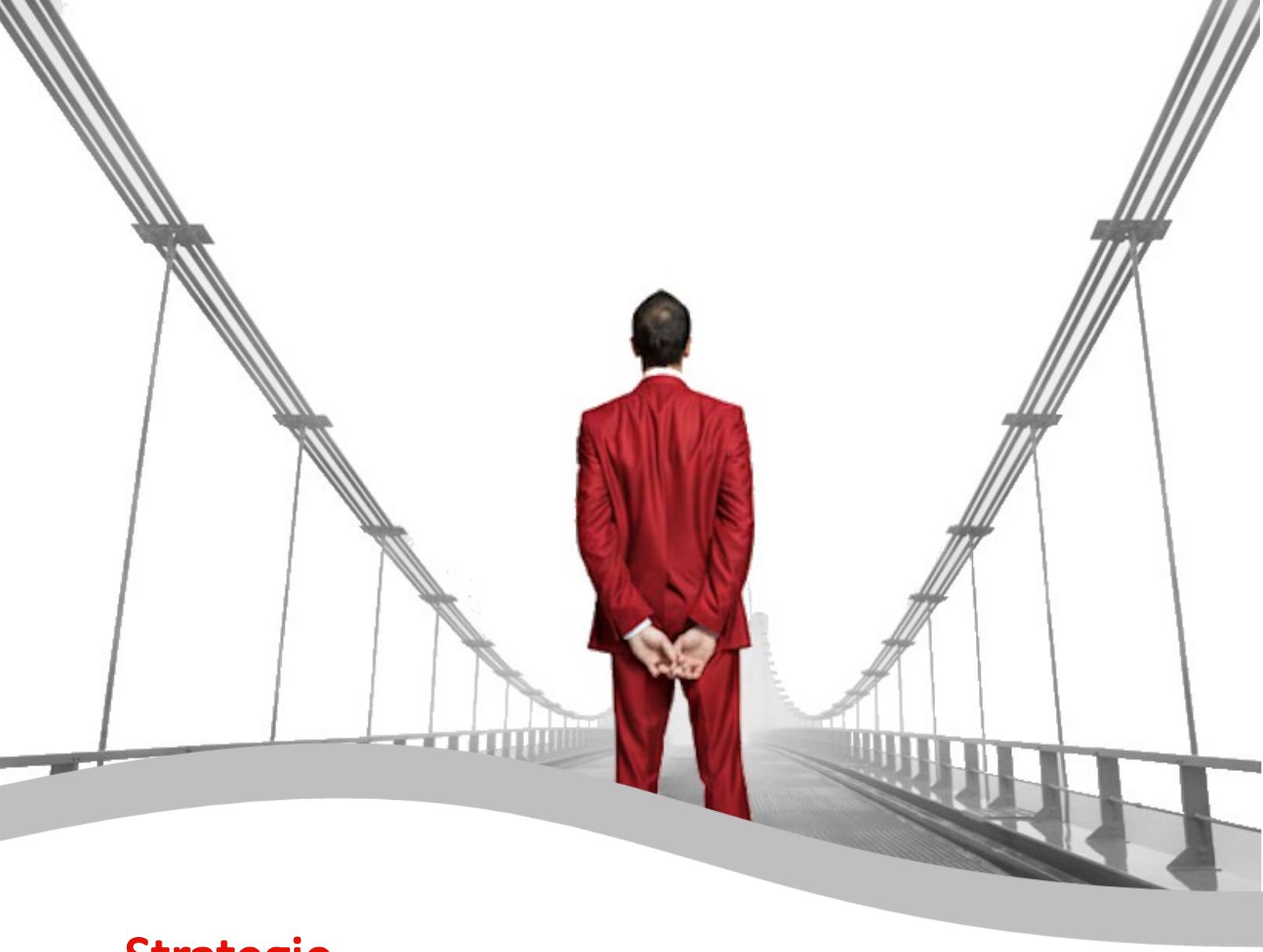
Rüdiger Gilbert

Beratung auf Augenhöhe und praxisorientiert

Schon Friedrich Schiller brachte vor über 200 Jahren auf den Punkt, was Unternehmen heute mehr denn je bestimmt: „**Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit**“. Wandel ist keine Option – er ist Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg.

Unser Anspruch ist es, die Zukunftsfähigkeit, Wettbewerbsstärke und Profitabilität unserer Kunden gezielt zu steigern. Dazu analysieren wir die individuellen Herausforderungen jedes Unternehmens und entwickeln passgenaue Lösungen, die eine strategische Weiterentwicklung von Organisationen ermöglichen und wir verbinden dies mit der Rekrutierung passgenauer Kandidaten.

Wir kombinieren umsetzungsorientierte Managementberatung mit einem klaren Blick für Marktmechanismen, Chancen und Risiken. Dabei eröffnen wir dem Management neue Handlungsoptionen, strukturieren komplexe Entscheidungsprozesse und realisieren ganzheitliche Konzepte, die messbare Ergebnisse liefern. Von der Konzeption bis zur Umsetzung stehen wir unseren Kunden als aktiver Sparringspartner auf Augenhöhe zur Seite – insbesondere bei Wachstums-, Change- und Transformationsvorhaben.



Strategie

In einer Zeit rasanter Marktveränderungen, Digitalisierung und globalem Wettbewerbsdruck ist eine klare und umsetzbare Unternehmensstrategie entscheidend für nachhaltigen Erfolg. Wir unterstützen Unternehmen der mittelständischen Investitionsgüterindustrie, ihre Ziele konsequent zu erreichen, Wachstumspotenziale zu nutzen und sich zukunftssicher aufzustellen.

Mit fundierter Branchenkenntnis und langjähriger Erfahrung entwickeln wir Lösungen, die nicht nur auf dem Papier funktionieren, sondern messbare Ergebnisse liefern an denen wir uns auch messen lassen. Unser Ansatz ist pragmatisch, praxisnah und individuell auf Ihre Situation zugeschnitten.

Wir arbeiten eng mit Geschäftsführung, Management und Mitarbeitenden zusammen, um Strategien zu erarbeiten, die kurzfristig Wirkung entfalten und gleichzeitig langfristige Wettbewerbsfähigkeit sichern.



Potentialorientierung

Ein leistungsfähiger Vertrieb entscheidet über den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens. Mit unserer Potentialorientierung im Vertrieb unterstützen wir mittelständische Unternehmen dabei, die Stärken ihrer Vertriebsteams sichtbar zu machen und gezielt weiterzuentwickeln.

Wir analysieren Strukturen, Prozesse und Kundenportfolios, um verborgene Potenziale aufzudecken und Wachstumschancen nutzbar zu machen. Auf dieser Basis entwickeln wir maßgeschneiderte Vertriebsstrategien, die eine höhere Abschlussquote, schlankere Abläufe und einen klaren Fokus auf Potenzialkunden ermöglichen.

Unser Ansatz ist praxisnah, datenbasiert und auf nachhaltige Wirkung ausgerichtet. So steigern Sie nicht nur die Effizienz Ihres Vertriebs, sondern sichern sich messbare Wettbewerbsvorteile im Mittelstand.



Diversifizierung

Die aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen stellen mittelständische Unternehmen vor tiefgreifende Veränderungen. Die bestehende Abhängigkeit von einzelnen Branchen sind ein Risiko und erschweren langfristige Planungssicherheit. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, wird es zunehmend notwendig, sich strategisch breiter aufzustellen.

Wir unterstützen Sie dabei, neue Märkte zu identifizieren, deren Attraktivität zu bewerten und einen klaren Fahrplan für Ihre Diversifizierungsstrategie zu entwickeln. Dabei kombinieren wir Marktanalysen, Wettbewerbsstudien und unsere Erfahrung im Mittelstand, um Chancen und Risiken realistisch einzuschätzen.

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir maßgeschneiderte Konzepte für den Eintritt in neue Branchen – von der strategischen Positionierung über die Anpassung von Vertrieb und Marketing bis hin zur Optimierung von Produkten und Prozessen.

Unser Ziel: Ihnen eine nachhaltige Perspektive jenseits Ihrer bisherigen Kernbranche zu eröffnen um Ihre Organisation fit für die Zukunft zu machen.



Transformation

Die Anforderungen an mittelständische Unternehmen verändern sich rasant: Digitalisierung, neue Kundenbedürfnisse und globaler Wettbewerbsdruck verlangen nach klaren Strategien und mutigen Entscheidungen. Wir unterstützen Sie bei der unternehmerischen Transformation – von der Entwicklung eines proaktiven Marketings über die Implementierung von Lösungsverkauf (Solution Selling) bis hin zur Optimierung interner Strukturen.

Unser Ansatz basiert auf einer fundierten Analyse Ihrer Ausgangssituation und der Entwicklung von maßgeschneiderten Konzepten, die zu Ihrer Organisation passen. Dabei legen wir Wert auf praktische Umsetzbarkeit und Akzeptanz innerhalb der Belegschaft, damit Veränderungen nicht nur geplant, sondern auch gelebt werden.

Ob Vertriebs-offensive, Prozessoptimierung oder die Erschließung neuer Wachstumschancen – wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen praxisorientierte Strategien, die Ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken und die Grundlage für nachhaltiges Wachstum schaffen .



Marktstudien

Erfolgreiche Unternehmensstrategien basieren auf verlässlichen Marktdaten. Unsere Marktstudien liefern Ihnen klare Einblicke in Branchenentwicklungen, Wettbewerbsstrukturen und Markttrends, damit Sie Chancen frühzeitig erkennen und Risiken sicher einschätzen können.

Mit einem systematischen und transparenten Analyseansatz bereiten wir komplexe Marktdaten verständlich auf und schaffen eine belastbare Entscheidungsgrundlage – ob für die Erschließung neuer Märkte, die Positionierung im Wettbewerb oder die strategische Neuausrichtung Ihres Unternehmens.

Durch unsere methodische Vorgehensweise erhalten Sie praxisnahe und zukunftsorientierte Markteinblicke, die direkt in Ihre Unternehmensstrategie einfließen können. So unterstützen wir Sie dabei, Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und langfristig erfolgreich zu bleiben.



Business-Training

Der Vertrieb technischer Investitionsgüter wird komplexer: Kunden erwarten individuelle Lösungen, klare wirtschaftliche Mehrwerte und professionelle Beratung. Genau hier setzen unsere Schulungen an.

Wir qualifizieren Vertriebsorganisationen darin, Potenziale früh zu erkennen, Entscheider gezielt anzusprechen und komplexe Projekte sicher zum Abschluss zu bringen. Ein Schwerpunkt liegt auf Solution Selling – dem Übergang vom Produktverkauf hin zum lösungsorientierten, profitablen Lösungsgeschäft.

Neben klassischer Vertriebsexzellenz integrieren wir moderne Methoden wie den professionellen Einsatz sozialer Netzwerke zur Lead-Generierung, Marktbeobachtung und Expertenpositionierung. Gleichzeitig schulen wir Marketing-Abteilungen, eine aktiveres und strategischere Rolle einzunehmen – mit zielgerichteten Kampagnen, wirksamen Content-Strategien und einem optimalen Business Development, das neue Märkte und Zielkunden systematisch erschließt.

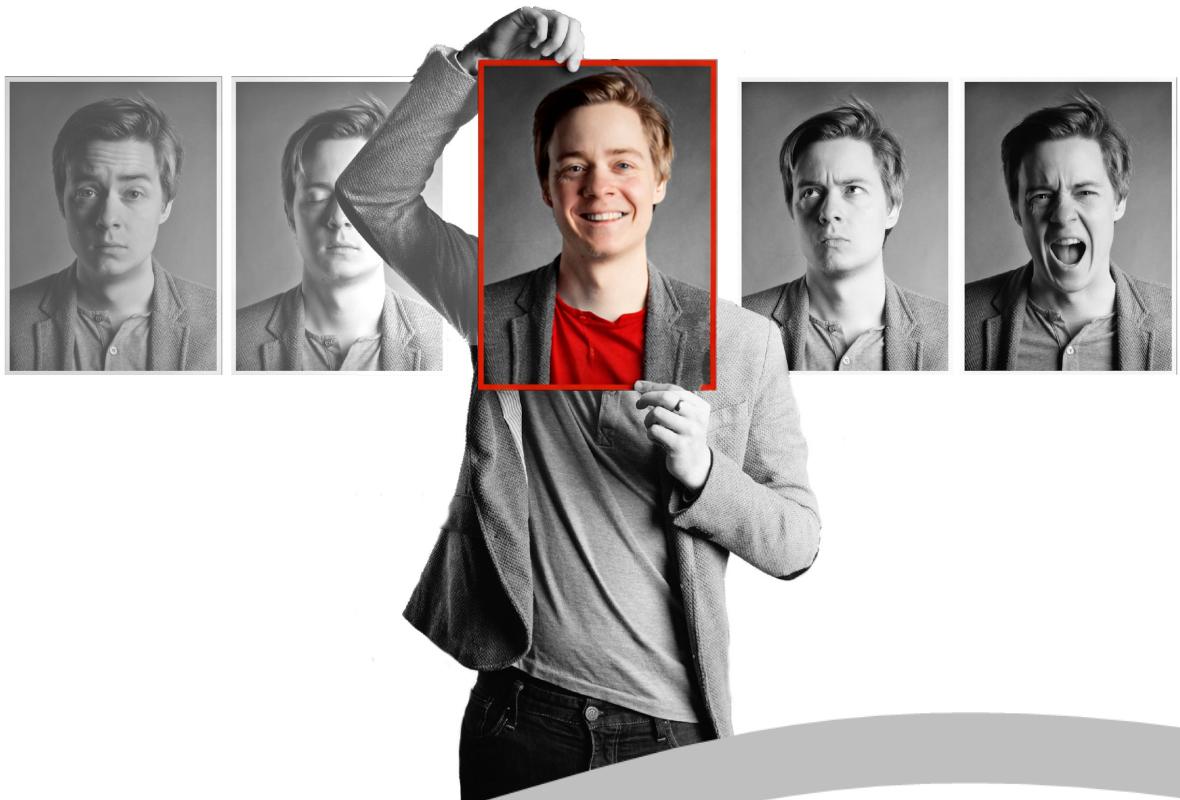


Executive Search

Als erfahrene Unternehmens- und Personalberatung für den Mittelstand setzen wir auf Werte, die den Unterschied machen: Menschlichkeit, Transparenz und Systematik. Seriosität und Integrität sind für uns selbstverständlich – sie bilden die Grundlage für eine erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Unser Fokus liegt auf einer positiven Candidate Experience, denn nur wer Kandidaten respektvoll und wertschätzend begleitet, stärkt nachhaltig das Employer Branding seiner Kunden. So schaffen wir nicht nur den Zugang zu passenden Fach- und Führungskräften, sondern fördern auch langfristige Bindung und Zufriedenheit.

Unsere Arbeit basiert auf den GoPB-Richtlinien des BDU sowie dem „Kodex des guten Headhuntings“ des BPM – für höchste Qualitätsstandards und Verlässlichkeit in der Executive Search und Personalgewinnung.



Assessments

Die Persönlichkeit eines Menschen in Verbindung mit den spezifischen Anforderungen einer Funktion ist oft der entscheidende Erfolgsfaktor im Berufsleben. Um diese Passung im Rekrutierungs-prozess zuverlässig zu beurteilen, setzen wir auf moderne Eignungsdiagnostik und Assessments, die valide, objektiv und zuverlässig sind. Unsere Verfahren bieten einen klar strukturierten Ablauf, eine intuitive Online-Teilnahme, Mehrsprachigkeit für internationale Einsätze sowie eine transparente, leicht verständliche Ergebnisdarstellung. Jeder Teilnehmer erhält zudem eine individuelle Feedback-Session, um die Ergebnisse persönlich einzuordnen und für die eigene Weiterentwicklung zu nutzen.

Mit unseren maßgeschneiderten Lösungen schaffen wir eine fundierte Basis für treffsichere Personalentscheidungen und eine nachhaltige Passung von Mensch und Funktion – sowohl in Rekrutierungsprojekten und New-Placement als auch im Rahmen von Weiterentwicklung, Teambildung, Talentförderung oder Zweitmeinungen.



New Placement

Veränderungen, Restrukturierungen oder Standortschließungen bringen oft die Notwendigkeit mit sich, sich von Mitarbeitern trennen zu müssen. Damit dieser Prozess fair, respektvoll und zukunftsorientiert verläuft, bieten wir professionelle New-Placement-Dienstleistungen Unternehmen an. Dabei begleiten wir betroffene Mitarbeiter individuell durch den gesamten Übergang, indem wir zunächst eine fundierte Stärken- und Potenzialanalyse zur beruflichen Neuaufstellung durchführen sowie klare Karriereziele und realistische Perspektiven definieren. Im weiteren Verlauf unterstützen wir durch die Optimierung von Bewerbungsunterlagen und digitalen Profilen, trainieren gezielte Bewerbungsstrategien sowie Gesprächsführungen und bieten eine persönliche 1:1-Begleitung bis zum erfolgreichen Wiedereinstieg.

Ein solches professionelles Trennungsmanagement schafft Sicherheit für Unternehmen, vermeidet Imageschäden und unterstützt ein wertschätzendes Employer Branding, während es für Mitarbeiter eine empathische und strukturierte Begleitung in eine neue berufliche Zukunft bedeutet.



Recruiting Training

In vielen Unternehmen gehört erfolgreiche Personalgewinnung zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren. Gleichzeitig stehen interne Recruiting-Teams heute unter hohem Druck: Fachkräftemangel, komplexere Rollenprofile und anspruchsvollere Kandidaten erwarten ein professionelles, systematisches und wertschätzendes Recruiting. Genau hier setzen unsere Trainings an.

Wir unterstützen interne Recruiter, HR-Teams und Hiring Manager dabei, ihre Recruiting-Kompetenzen auf ein neues Niveau zu heben – praxisnah, wirksam und direkt anwendbar. Unser Fokus liegt dabei auf der gesamten Candidate Journey: Wir vermitteln moderne Methoden des Active Sourcing, optimieren die Interviewführung für eine präzise Eignungsdiagnostik und schärfen den Blick für eine authentische Arbeitgebermarke. Durch die Kombination aus bewährten Fragetechniken und effizienten Prozessabläufen versetzen wir Ihre Teams in die Lage, Talente nicht nur zu finden, sondern sie auch nachhaltig zu begeistern.



Coaching

Führungskräfte treffen täglich Entscheidungen, Teams stehen unter hohem Druck, Mitarbeitende sind komplexen Anforderungen ausgesetzt. Unser Coaching stärkt alle Ebenen Ihres Unternehmens, damit Leistung, Motivation und Resilienz spürbar steigen.

Executive Coaching unterstützt Führungskräfte dabei, Führungskompetenz, Kommunikation und Entscheidungsfähigkeit zu verbessern – mit fundierten Methoden, die Selbstwahrnehmung und Teamwirkung gezielt fördern.

Personal Coaching für Mitarbeitende erfolgt durch unsere Psychologen als flexibles Online-Coaching und hilft Mitarbeitenden, Stress und Konflikte zu bewältigen, Resilienz aufzubauen und persönliche Ziele direkt im Arbeitsalltag umzusetzen.



Burn-Out Prävention

Hohe Arbeitsbelastung, komplexe Anforderungen und ständige Erreichbarkeit belasten viele Mitarbeitende. Psychische Überlastung ist oft der Grund für längere Krankheitszeiten und steigende Ausfallraten – mit spürbaren Folgen für Unternehmen.

Unsere Burnout-Prävention hilft Mitarbeitenden, Belastungen frühzeitig zu erkennen, Stress abzubauen und Resilienz nachhaltig zu stärken. Wir bieten flexible Online-Kurse, praxisnah und wissenschaftlich fundiert, sowie individuelle 1:1-Beratungen durch unsere Psychologen. In vertraulichen Gesprächen entwickeln Teilnehmende konkrete Strategien, um Stresssituationen zu meistern und langfristig gesund zu bleiben.

Zusätzlich unterstützen wir Unternehmen, eine resiliente Arbeitskultur aufzubauen, in der Mitarbeitende motiviert, leistungsfähig und belastbar bleiben. So werden Ausfallzeiten reduziert und Engagement und Leistungsbereitschaft nachhaltig gesteigert.



Beratung auf Augenhöhe und praxisorientiert

mtsconsult.de

admin@mtsconsult.de

Im Sandforst 26, D-40883 Ratingen

+49 (0) 2102 7020575