

Kurzportrait Active Learning Group AG (www.alg.net)

Geschichte

Die ALG Active Learning Group wurde 1986 als Aktiengesellschaft vom jetzigen Inhaber Ueli Lieberherr und zwei Kollegen gegründet. Zum anfänglichen Geschäftszweck „Moderationstrainings“ kam das Pharma-Marketing, die Prozessberatung, Ausbildungsprojekte sowie vorübergehend Internet-Dienstleistungen hinzu. Um flexibel auf Kundenbedürfnisse eingehen zu können und ein attraktives Preis-Leistungsverhältnis anzubieten, arbeiten wir mit langjährigen Partnern zusammen. Unser Mitarbeiter-Bestand schwankt je nach Auftragslage zwischen 2 und 8 Personen. Mitinhaberin ist Astrid Trulson. Der Umsatz betrug in den vergangenen Jahren zwischen 0.4 und 1.7 Millionen CHF.

Kernkompetenz 1: Moderation und Prozessberatung

Die ALG hat die Moderation mit der Pinwand in der Schweiz geprägt und wurde zu diesem Zweck gegründet. Seit 20 Jahren wenden die ModeratorInnen der ALG die Methode an und führen Moderationstrainings durch. In den vergangenen Jahren haben wir in ganz verschiedenen Organisationen Workshops zu ganz unterschiedlichen Problemstellungen durchgeführt. Wir beziehen unser Wissen aus der praktischen Arbeit mit Gruppen. Dank des breiten Spektrums unserer Kunden haben wir erfahren, wie unterschiedlich z.B. Ämter, Stiftungen, soziale Organisationen, kleine und grosse Unternehmen in verschiedenen Entwicklungsstadien funktionieren. Theorien und Techniken, die sich bewähren, setzen wir ein, auch wenn Sie nicht zum Grundknowhow der Moderation gehören. Wir schätzen eine langfristige Zusammenarbeit, da wir so auch Verantwortung für die Ergebnisse unserer Beratung übernehmen können. Verschiedene Mandate, die seit 4, 10 oder 15 Jahren laufen, zeigen uns, dass dies auch zum Nutzen für unsere Kunden ist.

Kernkompetenz 2: Dienstleistungsmarketing im Gesundheitsbereich

Die ALG berät seit 20 Jahren Firmen und Organisationen im Gesundheitsbereich, mit welchen Dienstleistungen diese sich von den Mitbewerbern abheben können. Beispiele dafür sind Informationsbroschüren, Websites und CDs für Patienten einerseits und die Gestaltung einer sympathischen Kommunikation zu Ärzten mit hilfreichen Tools und gelungenen Events andererseits. Wir zeichnen uns aus durch schnelle flexible Erledigung von Teilaufgaben (z.B. Mailing für eine Workshop-Einladung) oder umfassenden Projekten (z.B. Produkte-Einführung).

ausgewählte Referenzen

Teamworkshops: Bank coop, Landis & Stäfa, ZUWEBE, Altersheim, NOK

Strategietagungen: Winterthur Versicherungen (Nachfolgeregelung), Alusuisse/Alcan, Migros, kapers (15 Jahre), Kantonsspital Basel, Pro Senectute SG, Basellandschaftliche Kantonalbank, Verband der Schweizerischen Gasindustrie, DAV Dienstabteilung Verkehr Stadt Zürich, Schutz und Rettung Zürich

Info-Markt: Psychiatrische Klinik Königsfelden, BFF

Problemlösungsworkshop: Konkordat der Krankenversicherer, Swiss, Finanzdirektion Kanton Luzern

Konzeption und Moderation von Fokus-Gruppen für Bank-Kunden: (Credit – Suisse, Bank Leu, DG Bank, Zürcher Kantonalbank)

Moderationstrainings: Wyeth (Schweiz) AG, CSS-Versicherungen, EDS, MSD, Lundbeck, eid. Personalamt, Bosch, Credit Suisse sowie öffentliche Trainings

Pharma-Marketing (Konzepte, Mailings, Messestände, Fokusgruppen für Ärzte, Patientendienstleistungen, ...) : AstraZeneca, Bayer, Essex, Ferring, Katadyn, Lundbeck (10 Jahre), Medipa Abrechnungskasse, Merck, MSD-Chibret, Novartis, Nycomed, Pfizer, Schwabe, Solvay, Vifor

Ausbildungsprojekte: Mailsource, Bundesamt für Migration (17 Jahre), Sulzer, Bosch, SBB, Armee, Eidgenössisches Personalamt, UBS.