

Antrag auf Coaching:

1. Neukundengewinnung
2. Einführung eines Controlling-Systems
3. Unterstützung bei Bankverhandlungen

Ziele:

- Stabilisierung des Unternehmens
- Langfristige Sicherung der Rentabilität

Durchgeführte Arbeiten:

1. Überprüfung der Kalkulationsrichtlinien
2. Aufbau einer strategischen
Neukundengewinnung
3. Führen von Bankverhandlungen

Zeitraum:

2005 bis jetzt

Ergebnisse:

1. Umsatzsteigerung um ca. 15 %, stabil
2. Einführung einer permanenten
Nachkalkulation und Erzielen einer stabilen
Rendite
3. Deutliche Liquiditätsverbesserung