

<b>Leistungsstruktur:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 Geschäftsführer und Gesellschafter</li> <li>5 weitere nicht im Unternehmen tätige Gesellschafter</li> </ul>
<b>Antrag auf Coaching:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Erstellung eines Controlling-Systems</li> <li>2. Verbesserung der Strategie zur Neukundengewinnung</li> </ul>
<b>Ausgangssituation:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Umsatz rückläufig um 50 % von 2005 auf 2006</li> <li>2. Minusergebnisse nicht zuzuordnen wegen fehlendem Controlling</li> </ul>
<b>Ziele:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stabilisierung des Unternehmens zur Vorbereitung der Nachfolgeregelung</li> </ul>
<b>Durchgeführte Arbeiten:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Entwicklung Marketingstrategie und Einführung Methode zur Neukundengewinnung</li> <li>2. Detaillierte Änderung des Vertragsmanagements bei Bauherren-, Architekten- und Subunternehmerverträgen</li> <li>3. Einführung einer Kostenträgerrechnung zu den einzelnen Bauvorhaben mit Vergabezeiten</li> <li>4. Einführung von Nachkalkulationen und ergebnisorientiertem Prämiensystem</li> </ul>
<b>Zeitraum:</b>	seit Oktober 2007
<b>Ergebnisse:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Umsatzentwicklung 30 % von 2007 auf Vergleichszeitraum 2008</li> <li>2. Deutliche Entlastung im Änderungsmanagement durch neu Verträge</li> <li>3. Qualifizierung der Bauleiter, Beherrschung der Schnittstellen</li> <li>4. Verbesserte Kommunikationsstruktur</li> </ul>