

Mandant:	Dachdeckerbetrieb (30 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	1 geschäftsführender Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	<ol style="list-style-type: none">1. Bankverhandlungen wegen drohender Fälligkeit Kontokorrent2. Aufbau Vertriebsstruktur3. Installation Führungs- und Leitungssysteme Baustellen-Controlling und Leistungslohn
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Verbesserung der Rentabilität um 12 %
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Bankkonzept und Unternehmensplanung2. Erarbeitung Vertriebskonzept und Training3. Qualifizierung GF + Vorarbeiter4. Änderungskündigungen mit Leistungslohn
Ergebnisse:	<ol style="list-style-type: none">1. Auftragsvorlauf kontinuierlich 6 Monate2. Rentabilität (Ergebnis vor Steuern) um 13,2 % verbessert3. Umschuldung und Verbesserung der Liquidität4. Entlastung des Geschäftsführers durch Qualifizierung eines neuen Bauleiters

Mandant:	Feinmechanikbetrieb (30 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	2 geschäftsführende Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	<ol style="list-style-type: none">1. Verbesserung der Führungs- und Leitungssysteme2. Mitarbeitermotivation3. Nachfolgeregelung
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Stabilisierung und Verbesserung der Tätigkeit der Führungsebene und der Rentabilität• Sicherung der Nachfolge
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Einführung von Beurteilungskriterien (leistungsbezogen)2. Erarbeitung von Zielvereinbarungen3. Qualifizierung des Nachfolgers4. Verbesserung der Unternehmenskultur
Ergebnisse:	<ol style="list-style-type: none">1. Identifikation Nachfolger mit künftigen Aufgaben2. Arbeit kann objektiv bewertet werden3. Mitarbeitermotivation hat sich verbessert4. Zunehmende Entlastung der Geschäftsleitung durch Übertragung von Verantwortung

Mandant:	Heizung- und Sanitär Betrieb (15 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	<ol style="list-style-type: none">1 geschäftsführender Gesellschafter2 Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	<ol style="list-style-type: none">1. Baustellen-Controlling + Mitarbeitermotivation2. Neukundengewinnung3. Business-Plan + Bankgespräch Finanzierung
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Stabilisierung des Unternehmens und strategische Ausrichtung mit Alleinstellungsmerkmalen
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Installation Führungs- und Leitungssystem mit Baustellencontrolling2. Qualifizierung des Geschäftsführers und der mitarbeitenden Gesellschafter3. Installation Vertriebsmethode mit Ausbildung4. Einführung Lohn- und Leistungssystem
Ergebnisse:	<ol style="list-style-type: none">1. Erhöhte, kontinuierliche Auslastung der produktiven Stunden2. Auftragsvorlauf überwiegend 6 Monate3. Ergebnis vor Steuern von 1,5 % auf 8 %

Mandant:	Hersteller von Hochtechnologie (22 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	2 geschäftsführende Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	<ol style="list-style-type: none">1. Entwicklung von Führungsinstrumenten2. Mitarbeitermotivation
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Vermeidung von Fertigungsverlusten• Klärung von Firmenstrategie
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Erstellen von Fähigkeitsprofilen2. Erfolgsfaktorenanalyse3. Informationsflussanalyse4. Erstellen von Zielvereinbarungen
Ergebnisse:	<ol style="list-style-type: none">1. Einführung einer funktionierenden zweiten Leitungsebene2. Klare Regelungen zu Verantwortungsbereichen; Wahrnehmung von Verantwortung durch die Mitarbeiter3. Erstellen einer strategischen Entwicklungsrichtung und der dazu gehörigen Maßnahmen, entsprechend der Erfolgsfaktorenanalyse

Mandant:	Hersteller von Erzeugnissen für die Möbelindustrie (250 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	2 geschäftsführende Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	<ol style="list-style-type: none">1. Verbesserung der Führungs- und Leitungssysteme2. Mitarbeitermotivation
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Verbesserung der Firmenstruktur und Unternehmenskultur• Bessere Führbarkeit des Unternehmens• Vermeidung von Verlusten durch mangelnde Logistik und unerkannte Schnittstellen
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Unternehmensanalyse2. Qualifizierung aller Leistungsstrukturen3. Einführung Leistungsbewertung. Arbeit mit Zielvereinbarungen
Ergebnisse:	<ol style="list-style-type: none">1. klar definierte Verantwortung für Mitarbeiter und Führungskräfte2. Entwicklung der unteren Führungsebene3. Leistungsbewertung und Zielvereinbarung für alle Mitarbeiter

Mandant:	Service- und Wartungsunternehmen (25 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	1 angestellter Geschäftsführer 1 Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	1. Neukundengewinnung – Strategie und Umsetzung 2. Controlling 3. Mitarbeitermotivation
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Erhöhung der Umsätze im Servicebereich auf Grundlage eines überarbeiteten Stundenverrechnungssatzes sowie geführte Personalgespräche und konkrete Zielvereinbarungen je Mitarbeiter.
Durchgeführte Arbeiten:	1. Auswahl/Training eines Vertriebsmitarbeiters 2. Erarbeitung eines innerbetrieblichen Controllingsystems 3. Führung von Mitarbeitergesprächen 4. Erarbeitung von Zielvereinbarungen
Ergebnisse:	Durch erzielte Umsatzentwicklung um mehr als 25 % konnten 4 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Alle Mitarbeiter identifizieren sich voll mit dem Unternehmen

Mandant:	Wohnungsgesellschaft (20 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	1 angestellter Geschäftsführer 5 Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	1. Aufbau eines Führungs- und Leitungssystems 2. Mitarbeitermotivation
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Verbesserung der Führungsstruktur und Delegation von Verantwortung
Durchgeführte Arbeiten:	1. Führen von Mitarbeitergesprächen 2. Erarbeiten von Zielvereinbarungen 3. Analyse innerbetrieblicher Prozesse
Ergebnisse:	1. Mitarbeiter haben klar geregelte Verantwortungsbereiche und nehmen diese Verantwortung auch wahr 2. Entwicklung der internen Führungsebenen 3. Führung der Mitarbeiter mittels Zielvereinbarungen

Mandant:	Maschinenhersteller (12 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	1 geschäftsführender Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	<ol style="list-style-type: none">1. Stabilisierung und Neuausrichtung des UN2. Einführung einer Führungs- und Leitungs- pyramide inklusive Mitarbeitermotivation3. Vertriebsaufbau
Ausgangssituation:	<ol style="list-style-type: none">1. Unternehmen aus der Insolvenz gekauft2. kein aktiver Vertrieb3. keine Strategie zur Neuentwicklung von Maschinen und Teilen4. keine Strukturen vorhanden
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Verbesserung der Firmenstruktur und Unternehmenskultur• Einführung eines Controllingystems• Wettbewerbsanalyse und Marktsondierung• strategischer Aufbau des Vertriebes
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Unternehmensanalyse2. Durchführung der Markt- und Wettbewerbs- analyse3. Aufbau und Qualifizierung des Vertriebs4. Entwicklung einer Produktionsstruktur5. Einführung von abrechenbaren Produktions- parametern6. Qualifizierung der Konstruktion7. Einführung der Leistungsbewertung und Arbeit mit Zielvereinbarungen8. Qualifizierung und Entwicklung eines neuen Geschäftsführers

Ergebnisse:

1. Umsatzsteigerung
2. Führung neu etabliert
3. Mitarbeiter und Führungskräfte mit klar definierter Verantwortung
4. Festlegung von vermarktungsfähigen Produkten
5. Eingeführte Maßnahmen werden vom Markt honoriert

Mandant:	Folienhersteller (17 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	1 geschäftsführender Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	<ol style="list-style-type: none">1. Kalkulation, Nachkalkulation, Controlling2. Neukundengewinnung3. Mitarbeitermotivation4. Nachfolgeregelung
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Verbesserung der Rentabilität• Sicherung der Nachfolge
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Einführung Kalkulation und Nachkalkulation2. Einführung Controllingsystem in der Produktion3. Einführung Führungs- und Leitungssystem4. Qualifizierung von zwei Nachfolgern als Geschäftsführer5. Restrukturierung und Qualifizierung des Vertriebes
Ergebnisse:	<ol style="list-style-type: none">1. Identifikation der Nachfolger mit ihrer künftigen Aufgabe2. Deutliche Produktionssteigerung durch kontinuierliche Auslastung3. Liquiditätssteigerung4. Entlastung der Geschäftsleitung durch Delegation von Verantwortung

Mandant:	Werkzeughersteller (19 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	2 Geschäftsführer und Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	<ol style="list-style-type: none">1. Einführung eines Führungs- und Leitungssystems inklusive Mitarbeitermotivation2. Vertriebsaufbau
Ausgangssituation:	<ol style="list-style-type: none">1. Keine zielstrebig geführte Produktion und das teilweise Nichtbeherrschen von Schnittstellenproblemen2. mangelhafte Arbeitsvorbereitung3. nicht qualitätsgesicherter Produktionsdurchlauf4. kein Geschäftsverteilungsplan5. kein aktiver Vertrieb
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Verbesserung der Firmenstruktur• Sicherung der Liquidität• Einführung eines Controllingssystems• Verbesserung des Produktionsdurchlaufes• strategischer Aufbau des Vertriebs
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Unternehmensanalyse2. Durchführung der Markt- und Wettbewerbsanalyse3. Aufbau und Qualifizierung des Vertriebs4. Entwicklung einer Produktionsstruktur5. Einführung von abrechenbaren Produktionsparametern6. Einführung der Leistungsbewertung und Arbeit mit Zielvereinbarungen7. Qualifizierung der Geschäftsleitung und klare Aufgabenverteilung

8. Suche, Auswahl und Qualifizierung von Mitarbeitern für den Vertrieb und für den ingenieurtechnischen Bereich.
9. Bankgespräche zur Sicherung der Liquidität und Erlangung neuer Kredite
10. Zur Sicherung der weiteren Entwicklung Erarbeitung einer Notfallplanung

Ergebnisse:

1. Umsatzsteigerung
2. Führung neu etabliert
3. Mitarbeiter und Führungskräfte mit klar definierter Verantwortung
4. Rückführung von Krediten und stabile Liquidität durch Neuorientierung am Markt und durch Einsatz des neu eingestellten Fachpersonals Erlangung einer hohen Marktakzeptanz. Dadurch war es möglich, auf einem neu erworbenen Firmengelände eine moderne Produktionsstätte zu errichten.
5. Die Liquidität ist entsprechend gut.