

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:	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:	Werkzeughandel (12 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	1 geschäftsführender Gesellschafter 2 Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	1. Vertriebsaufbau 2. Firmenstrategie
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Umsatzsteigerung bei stabil guter Rendite
Durchgeführte Arbeiten:	1. Führen von Mitarbeitergesprächen 2. Kundenanalyse, Produktanalyse 3. Strategische Kundenentwicklung 4. Vertriebstraining, Vertriebscontrolling, Provisionsregelungen
Ergebnisse:	1. Umsatzsteigerung um ca. 10 %, stabil 2. Umprofilierung Lagerbestand entsprechend der Kunden- und Produktanalyse 3. Schaffung von klar geregelten innerbetrieblichen Abläufen 4. Planungsrichtlinien für weitere Jahre

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:	Fahrzeughandel und Kfz-Werkstatt (5 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	1 Geschäftsführer 1 geschäftsführender Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	1. Reorganisation 2. Restrukturierung
Ausgangssituation:	1. Ergebnisse haben Kostenstruktur nicht gedeckt 2. es gab keinen Vertrieb
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Stabilisierung des Unternehmens• Gesellschafterwechsel• Bankenwechsel mit dem Ziel einer Reduzierung der Banklasten
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Umsatzentwicklung bis zur vollen Auslastung durch Vertriebsaufbau2. Suche, Auswahl und Ausbildung von Vertriebsmitarbeitern3. Vorbereitung und Verhandlung zum Gesellschafterwechsel4. Suche einer neuen finanzierenden Hausbank5. Erstellung eines Sanierungskonzeptes6. Verhandlung mit neuer Hausbank
Ergebnisse:	<ol style="list-style-type: none">1. Volle Auslastung des Unternehmens durch funktionierenden Vertrieb2. durchgeführter Gesellschafterwechsel (Verkauf)3. ausgehandelter partieller Schuldenverzicht4. neue Hausbank5. sehr gute Ergebnissituation

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.