

- Mandant:** Werkzeughersteller (19 Mitarbeiter)
- Leistungsstruktur:** 2 Geschäftsführer und Gesellschafter
- Antrag auf Coaching:**
1. Einführung eines Führungs- und Leitungssystems inklusive Mitarbeitermotivation
 2. Vertriebsaufbau
- Ausgangssituation:**
1. Keine zielstrebig geführte Produktion und das teilweise Nichtbeherrschen von Schnittstellenproblemen
 2. mangelhafte Arbeitsvorbereitung
 3. nicht qualitätsgesicherter Produktionsdurchlauf
 4. kein Geschäftsverteilungsplan
 5. kein aktiver Vertrieb
- Ziele:**
- Verbesserung der Firmenstruktur
 - Sicherung der Liquidität
 - Einführung eines Controllingssystems
 - Verbesserung des Produktionsdurchlaufes
 - strategischer Aufbau des Vertriebs
- Durchgeführte Arbeiten:**
1. Unternehmensanalyse
 2. Durchführung der Markt- und Wettbewerbsanalyse
 3. Aufbau und Qualifizierung des Vertriebs
 4. Entwicklung einer Produktionsstruktur
 5. Einführung von abrechenbaren Produktionsparametern
 6. Einführung der Leistungsbewertung und Arbeit mit Zielvereinbarungen
 7. 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.