

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.