

- Mandant:** Bauunternehmen für schlüsselfertiges Bauen (30 Mitarbeiter)
- Leistungsstruktur:**
- 1 geschäftsführender Gesellschafter
 - 5 weitere nicht im Unternehmen tätige Gesellschafter
- Antrag auf Coaching:**
1. Erstellung eines Controlling-Systems
 2. Verbesserung der Strategie zur Neukundengewinnung
- Ausgangssituation:**
1. Umsatz rückläufig um 50 % von 2005 auf 2006
 2. Minusergebnisse nicht zuzuordnen wegen fehlendem Controlling
- Ziele:**
- Stabilisierung des Unternehmens zur Vorbereitung der Nachfolgeregelung
- Durchgeführte Arbeiten:**
1. Entwicklung Marketingstrategie und Einführung Methode zur Neukundengewinnung
 2. Detaillierte Änderung des Vertragsmanagements bei Bauherren-, Architekten- und Nachunternehmerverträgen
 3. Einführung einer Kostenträgerrechnung zu den einzelnen Bauvorhaben mit Vergabezeiten
 4. Einführung von Nachkalkulationen und ergebnisorientiertem Prämiensystem
- Ergebnisse:**
1. Umsatzentwicklung 30 % von 2007 auf Vergleichszeitraum 2008
 2. Deutliche Entlastung im Änderungsmanagement durch neue Verträge
 3. Qualifizierung der Bauleiter, Beherrschung der Schnittstellen
 4. Verbesserte Kommunikationsstruktur

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:	1 geschäftsführender Gesellschafter 2 Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	1. Baustellen-Controlling + Mitarbeitermotivation 2. Neukundengewinnung 3. Business-Plan + Bankgespräch Finanzierung
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Stabilisierung des Unternehmens und strategische Ausrichtung mit Alleinstellungsmerkmalen
Durchgeführte Arbeiten:	1. Installation Führungs- und Leitungssystem mit Baustellencontrolling 2. Qualifizierung des Geschäftsführers und der mitarbeitenden Gesellschafter 3. Installation Vertriebsmethode mit Ausbildung 4. Einführung Lohn- und Leistungssystem
Ergebnisse:	1. Erhöhte, kontinuierliche Auslastung der produktiven Stunden 2. Auftragsvorlauf überwiegend 6 Monate 3. Ergebnis vor Steuern von 1,5 % auf 8 %

Mandant:	Service- und Wartungsunternehmen (25 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	1 angestellter Geschäftsführer 1 Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	<ol style="list-style-type: none">1. Neukundengewinnung – Strategie und Umsetzung2. Controlling3. 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:	<ol style="list-style-type: none">1. Auswahl/Training eines Vertriebsmitarbeiters2. Erarbeitung eines innerbetrieblichen Controllingsystems3. Führung von Mitarbeitergesprächen4. 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:	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 Controlling-Systems• 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 Controllingssystem 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.