

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:	Industriebetrieb (16 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	3 Geschäftsführer und Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	<ol style="list-style-type: none">1. Europaweiter Vertriebsaufbau2. Nachfolgeregelung
Ausgangssituation:	<ol style="list-style-type: none">1. Vertrieb nur deutschlandweit2. Lösung der Nachfolgeregelung ungeklärt
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• strategische Neugestaltung des Vertriebs• strategische Diskussion von Möglichkeiten der Nachfolgeregelung
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Entwicklung einer neuen Marketing- und Vertriebsstrategie2. Suche, Auswahl und Ausbildung der Vertriebsleitung und -mitarbeiter3. Aufstellung verschiedener Möglichkeiten der Nachfolge und deren Diskussion4. Detaillierte Änderung des
Ergebnisse:	<ol style="list-style-type: none">1. Umsatzsteigerung um ca. 8 bis 10 % pro Jahr2. Einführung einer 2 Führungsebene für den Vertrieb3. Ausweitung der Vertriebsaktivitäten europaweit4. Lösung der Nachfolge

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