

Mandant:	Unternehmen aus der Landwirtschaft (15 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	1 geschäftsführender Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	1. Neukundengewinnung
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Erarbeitung eines Vermarktungskonzepts für ein Produkt• Bessere Auslastung der vorhandenen Kapazitäten, Steigerung des Umsatzes
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Definition und Erschließung von Zielgruppen2. Auswahltraining eines Vertriebsmitarbeiters3. Training von Verkaufsgesprächen bei potenziellen Kunden
Ergebnisse:	1. Umsatzsteigerung um 100 %

Mandant:	Reisebüro und Verkehrsunternehmen (25 Mitarbeiter)
Leistungsstruktur:	2 geschäftsführende Gesellschafter
Antrag auf Coaching:	1. Strategie zur Neukundengewinnung sowie praktische Umsetzung
Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Bessere Auslastung der Busflotte durch eigene Reiseprogramme
Durchgeführte Arbeiten:	<ol style="list-style-type: none">1. Definition und Erschließung von Zielgruppen2. Auswahl, Training eines Vertriebsmitarbeiters3. Erarbeitung individueller Strategien für Ein-, bzw. Mehrtagereisen für Firmen, Vereine, Schulklassen, Jugendliche
Ergebnisse:	Mit Umsetzung der Strategie zur Neukunden- gewinnung konnte der Bekanntheitsgrad in der Region wesentlich erhöht werden, insbesondere bei den o. g. Zielgruppen. Dadurch konnte die Busflotte um ca. 15 % besser ausgelastet werden. Damit verbunden ist eine Verbesserung der Liquidität für das Unternehmen.

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 Controllingssystems3. 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:	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:	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:	1. Umsatzentwicklung bis zur vollen Auslastung durch Vertriebsaufbau 2. Suche, Auswahl und Ausbildung von Vertriebsmitarbeitern 3. Vorbereitung und Verhandlung zum Gesellschafterwechsel 4. Suche einer neuen finanzierenden Hausbank 5. Erstellung eines Sanierungskonzeptes 6. Verhandlung mit neuer Hausbank
Ergebnisse:	1. Volle Auslastung des Unternehmens durch funktionierenden Vertrieb 2. durchgeführter Gesellschafterwechsel (Verkauf) 3. ausgehandelter partieller Schuldenverzicht 4. neue Hausbank 5. sehr gute Ergebnissituation

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

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.