



Projektbeispiel: Strategieentwicklung und -umsetzung

Kunde: Instandhaltungsdienstleister in einem Chemiepark

Projekt: Strategieentwicklung zur Erreichung der Gewinnzone

Ausgangslage:

Auf Grund sinkender Gewinne bis hin zu Verlusten im Millionenbereich, wurden umfangreiche Kostensenkungsmaßnahmen umgesetzt. Insbesondere wurde eine komplette Führungsebene eliminiert und darüber hinaus viele Mitarbeiter aus den wertschöpfenden Bereichen entlassen.

Trotz dieser Sparmaßnahmen wurde im Verlauf mehrerer Monate ein weiteres Abrutschen in die Verlustzone beobachtet, sodass dringender Handlungsbedarf bestand.

Umsetzung:

Eine schnelle Analyse und Interviews mit den Mitarbeitern zeigte sehr klar, dass die Sparmaßnahmen zu einem dramatischen Leistungsverlust des Unternehmens geführt haben. Frühere Stärken im Leistungsangebot konnten nicht mehr angeboten werden. Weiterhin entwickelte sich das Portfolio zu einem austauschbaren Katalog zurück, welches kostengünstiger von Wettbewerbern geliefert werden konnte.

Die Key Kunden bauten daher eigene Instandhaltungsbereiche auf, sodass eine weitere Verschärfung der Situation zu erwarten war.

In vertraulichen Gesprächen mit den Key Kunden wurden die Erwartungen an das zukünftige Leistungsangebot und die Art der Zusammenarbeit eruiert. In den Diskussionen wurde dabei sogar signalisiert, dass eine sehr große Bereitschaft bei den Kunden bestand, zu den früheren, engen Geschäftsbeziehungen zurückzukehren.

Aus den Anforderungen des Marktes wurde daher eine Strategie entwickelt, Maßnahmen abgeleitet und umgesetzt. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor war die Erweiterung des Portfolios, die Einstellung qualifizierter Mitarbeiter sowie eine intensive vertrauensbildende Zusammenarbeit mit den Kunden.

Ergebnis:

Der Aufbau des Portfolios, der Mannschaft sowie der Leistungsfähigkeit wurde von den Kunden sehr positiv bewertet und mit Aufträgen honoriert. Somit besserte sich die Auftragslage deutlich, und das ehemals gute Vertrauensverhältnis zu den Key Kunden konnte wieder hergestellt werden.

Innerhalb von zwei Jahren konnte das Unternehmen aus der Verlust- in die Gewinnzone mit über 1 Mio. €/a entwickelt werden.



Projektbeispiel: Strategieentwicklung und -umsetzung

Über den Autor

Herr Dr. Härtl hat allgemeinen Maschinenbau in Bochum und Texas, USA, studiert. Abschluss Promotion im Jahr 1989.

Nach 13 Jahren Angestelltentätigkeit in verschiedenen Verantwortungsbereichen der Fertigungsindustrie ist er seit 2002 für seine Kunden als selbstständiger Unternehmensentwickler tätig.

Dabei hat er viele Optimierungsprojekte mit teilweise sehr kurzen ROI-Zeiten bearbeitet.



Kontakt: **Optimierungspartner Dr.-Ing. Axel Härtl**

Steinfeld 110
23858 Feldhorst
Mobil: +49 171/38 38 019

E-Mail: info@optimierungspartner.de
Web: www.optimierungspartner.de
www.linkedin.com/in/axelhaertl

Messenger: Threema und Signal
Videoconf.: Zoom und TEAMS