

Projektarbeit

Die nachstehend angeführten Projekte stellen lediglich einen Auszug aus der Gesamtarbeit dar. Sie stehen repräsentativ für unsere Spezialisierung auf die individuell-persönliche Begleitung von Unternehmern und Führungskräften. Die Realisierung erfolgte immer nach den Grundzügen des Harmonischen Managements¹⁾

Zusätzlich wurden noch eine erhebliche Anzahl von weiteren Aufgaben durchgeführt, wie z.B. individuelle Business-Coachings, Unternehmer-Workshops zum Thema Zielfindung und Orientierung oder betriebswirtschaftliche Gutachten und Bewertungen.

Darüber hinaus werden auch Vorträge und Seminare zu aktuellen Themen von Unternehmensführung und Zukunftsgestaltung durchgeführt.

Durchgeführte Projekte:

(auszugsweise)

Projekt: Restrukturierung nach Wachstumsschwelle

Klient: IT-Unternehmen, Hardware, 12 MA

Aufgabe: Das erfolgreiche Unternehmen hatte eine Wachstumsschwelle erreicht, gleichzeitig schied ein Gesellschafter aus. Das Unternehmen wurde nach den persönlichen Zielen des nunmehrigen Allein-Inhabers neu strukturiert und auf weiteres Wachstum langfristig ausgerichtet. Die Umsetzung wurde über einen Zeitraum von 6 Monaten begleitet

Projekt: Unternehmensbegleitung,
stille Sanierung, Reorganisation und Turnaround

Klient: Spezialanbieter Industrie-Technik, 30 MA

Aufgabe: Nach Umsatzverdoppelung war das Ergebnis stark negativ geworden, der Inhaber wusste nichtmehr weiter. Es wurde eine konkrete Unternehmensplanung erstellt, das Unternehmen konsequent organisiert und strukturiert, die Vertriebsmannschaft erweitert und trainiert und das gesamte Unternehmen in Gruppen und individu-

¹⁾ „Harmonisches Management „ wurde von uns entwickelt. Sie finden Informationen dazu auf www.poelzgutter.de oder fordern Sie Infos an.

ell begleitet und gecoacht. Die Begleitung erfolgte über einen Zeitraum von 18 Monaten und war erfolgreich.

- Projekt: Restrukturierung und Reorganisation
- Klient: Non-Profit-Organisation, Jugendwohlfahrt, 400 MA
- Aufgabe: Auf Grund weitreichender gesetzlicher Änderungen und unterschiedlichen Bedingungen in den Bundesländern musste das Unternehmen völlig neu strukturiert werden.
- Projekt: Coaching und Begleitung Geschäftsleitung
- Klient: Non-Profit-Organisation, Jugendwohlfahrt, 400 MA
- Aufgabe: Auf Grund starker Veränderung in der Gesellschafterstruktur und weitreichenden Änderungen in den gesetzlichen Rahmenbedingungen, waren neue operative und strategische Überlegungen erforderlich. Die Begleitung erfolgte über 18 Monate.
- Projekt: Strukturierung und Unternehmens-Planung Start-Up
- Klient: IT-Unternehmen, Hardware, 8 MA
- Aufgabe: Das Unternehmen war von den Inhabern kurzfristig erworben worden. Es wurde eine langfristige Unternehmensplanung und Strategie und die Organisations-Struktur erstellt.
- Projekt: Restrukturierung IT-Unternehmen
- Klient: IT-Unternehmen, Systemhaus, 28 MA
- Aufgabe: Das Unternehmen war über Jahre ungeplant gewachsen und umfasste eine Vielzahl von Leistungen, die miteinander kaum in Verbindung standen. Nach den persönlichen Aufgaben des Unternehmers wurde das Unternehmen neu strukturiert, in Fachbereiche aufgeteilt und teilweise an die leitenden Mitarbeiter verkauft.
- Projekt: Evaluierung von Fortführungskonzepten nach Standortaufgabe
- Klient: Landesregierung Kärnten
- Aufgabe: Nach der Standortaufgabe der Produktionsstätte eines Grosskonzerns Prüfung verschiedener Konzepte zur Sicherung der Arbeitsplätze am Standort

- Projekt: Ausrichtung eines Businessplanwettbewerbes
- Kooperation: Techno-Z, Wirtschaftskammer, Wirtschaftsforum der Führungskräfte
- Aufgabe: Suche von Geschäftsideen und Förderung von Existenzgründern
- Projekt: Einführung einer flexiblen Jahres-Arbeitszeit
- Klient: Sondermaschinenbau, 110 MA
- Aufgabe: Zur Optimierung der Personalkosten und gleichzeitig zur flexiblen Anpassung der Arbeitszeiten an individuelle Bedürfnisse der Mitarbeiter wurde eine Regelung über Jahresarbeitszeit eingeführt, mit individuellen Vereinbarungen für jeden einzelnen Mitarbeiter
- Projekt: Interims-Management - Sanierung, still und diskret
- Klient: Sondermaschinenbau, 110 MA
- Aufgabe: Sanierung und Turnaround des Unternehmens nach Fehlbesetzung der Geschäftsleitung. Dies als Allein-Geschäftsführer im Rahmen eines einjährigen Interimsmanagements. Dies als Umsetzung des zuvor erstellten Sanierungskonzeptes. Das Projekt war erfolgreich
- Projekt: Erstellung eines schriftlichen Sanierungskonzeptes
- Klient: Sondermaschinenbau, 110 MA
- Aufgabe: Sanierung und Turnaround des Unternehmens nach Fehlbesetzung der Geschäftsleitung. Das Konzept diente als Planung und zur Genehmigung durch die Gesellschafter und den Unternehmens-Beirat. Es wurde genehmigt und anschliessend als Allein-Geschäftsführer umgesetzt.
- Projekt: Unternehmens-Bewertung, Zukunftssicherung
- Klient: Dienstleistung, 3 MA, Umsatz ca. 0,3 Mio.
- Aufgabe: Überprüfung und Bewertung der tatsächlichen Ertragskraft des Unternehmens und Abgleich mit den persönlichen Aufgabesetzungen des Unternehmers.
- Projekt: Unternehmens-Bewertung, Weiterführungskonzept
- Klient: Baunebengewerbe für Regionalbank, 35 MA, Umsatz ca. 6 Mio.

- Aufgabe:** Kurzfristige Bewertung der tatsächlichen wirtschaftlichen Leistungskraft des Unternehmens, insbesondere strategisch, operativ als Entscheidungsvorbereitung für weitere Finanzierungsentscheidungen, einschließlich Überprüfung des Rechnungswesen und der Liquiditätsplanung
- Projekt:** Unternehmensnachfolge, Management-Unterstützung
Optimierung des Wertschöpfungsprozesses
- Klient:** Sondermaschinenbau, 90 MA, Umsatz ca. 9 Mio.
- Aufgabe:** Erarbeitung, Konzeption und Realisierung einer Nachfolgeregelung für den Unternehmensgründer, der kurzfristig in den Ruhestand trat. Das Unternehmen war neu zu orientieren, insbesondere in Hinblick auf ergebnisorientierte und effiziente Arbeitsabläufe. Die Nachfolger aus der Familie wurden in einem Training-on-the-job und mit aktiver Management-Unterstützung auf die Übernahme vorbereitet.
- Projekt:** Unternehmer-Unterstützung, Organisations-Optimierung
- Klient:** High-Tech-Maschinenbau, 10 MA, Umsatz ca. 3 Mio.
- Aufgabe:** Das Unternehmen ist im Besitz mehrerer Patente und war ausschließlich technisch, innovativ orientiert. Aufbau und Einrichtung eines betriebswirtschaftlichen Kontrollsystems, Entwicklung eines Marketing- und Vertriebskonzeptes, Initiativen zum Aufbau eines europaweiten Außendienstes.
- Projekt:** Unternehmer-Training
- Klient:** Einkaufsverband Getränkehandel, 12 Unternehmen, insges.ca. 300 MA, Umsatz ca. 25 Mio.
- Aufgabe:** Training der Unternehmer in moderner Unternehmensführung, Seminarreihe, ausgerichtet auf individuelle Problemstellungen der Teilnehmer
- Projekt:** Führungskräfte Training und Weiterbildung
- Klient:** Handelsunternehmen, 8000 MA, Umsatz ca. 600 Mio.
- Aufgabe:** Mehrere Führungskräfte der 2. Ebene wurden über einen Zeitraum von 6 Monaten begleitet und in Unternehmensführung trainiert.

- Projekt: Zukunftssicherung – Unternehmensentwicklung, Ausrichtung und Konsolidierung des Unternehmens mit anschließender Neuorganisation
- Klient: Sondermaschinenbau, 90 MA, Umsatz ca. 8 Mio.
- Aufgabe: Das Unternehmen hatte eine Wachstumsschwelle erreicht und mit unterschiedlichen Geschäftsfeldern seine Kräfte zersplittert. Über ein Unternehmens-Leitbild wurden Kernkompetenzen und Marktpotentiale erarbeitet und die komplette Unternehmensorganisation darauf neu ausgerichtet. Dies im Rahmen eines 1-jährigen Unternehmensentwicklungsprojektes
- Projekt: Führungskräfte-Training und -Weiterbildung
- Klient: Baustoffindustrie, 2000 MA, Umsatz ca. 150 Mio.
- Aufgabe: Mehrere Führungskräfte der 2. Ebene wurden über einen Zeitraum von 6 Monaten betreut und in moderner Unternehmensführung trainiert.
- Projekt: Leitbild – Unternehmens-Vision – Aufgabefindung
- Klient: Werkzeugindustrie, 2000 MA, Umsatz ca. DM 400 Mio.
- Aufgabe: Erarbeitung einer Unternehmensvision und eines Leitbildes, bei einem Generationenwechsel in der Führungsmannschaft, gemeinsam mit den Top-Managern.
- Projekt: Aufbau Marketing- und Vertrieb Österreich und Bayern
- Klient: Natursteinindustrie, 55 MA, Umsatz ca. 6 Mio.
- Aufgabe: Vollständiger Aufbau von Marketing und Vertrieb zur Vermarktung eines innovativen, hochwertigen Produktes im Natursteinbereich. Beginnend mit Marktforschung, über die Erstellung eines produktadäquaten Marketing- und Vertriebskonzeptes, Suche und Auswahl der Außendienstmitarbeiter wurde dieses Projekt bis hin zur Gewinnung der Erstkunden zur Flächendeckung in Österreich und Bayern realisiert.