

**«Die richtigen Massnahmen
fünf Minuten vor zwölf»**

**«Der Businessplan als Schmelztiegel
für die Geschäftsideen»**

**«Die Aussensicht als
Spiegelbild für die Benennung der
wirklichen Probleme»**

**«Der Brückenschlag zwischen Kulturen
zur gemeinsamen Lösung»**

Interim Manager . Sparring-Partner . Projekt-Berater

Meine wichtigsten Mandate

Meine wichtigsten Mandate

Interim-Manager

Die richtigen Massnahmen fünf Minuten vor zwölf

Eine Firma expandiert sehr erfolgreich in den europäischen Markt und erhält CIM-Anerkennung bis weit über die Landesgrenzen hinaus. Leider wurden die Marktveränderungen der letzten Jahre nicht rechtzeitig erkannt. In der Folge führten Umsatzrückgang bei hoher Kapitalbindung zu Liquiditätsschwierigkeiten.

Meine Hauptaufgaben als CEO waren Liquiditätssicherung, rückgewinnen von Vertrauen bei Kunden und Lieferanten, bestimmen und durchführen strategischer Massnahmen für die Neuausrichtung in enger Zusammenarbeit mit der Kredit gebenden Grossbank. Während der Partnersuche wurde eine Due Diligence durchgeführt.

Nach acht Monaten kann der Firmeninhaber die Führung in einer stabilen Situation zurücknehmen. Alle Vorbereitungen für eine Partnerschaft sind getroffen und meine Aufgabe reduziert sich auf die strategische Begleitung.

Sparring-Partner

Der Businessplan als Schmelzriegel für die Geschäftsideen

Ein erfolgreiches KMU, tätig als Zulieferer im Metallbau und in der Herstellung von Handlingsgeräten, unternimmt erste Schritte im Export für den europäischen Markt. Eine erste Etappe im Fabrikneubau ist realisiert, für die weiteren Etappen werden Kreditgeber benötigt.

In enger Zusammenarbeit mit dem Inhaber erstellte ich eine Konkurrenz- und Marktanalyse für die verschiedenen Sparten, erarbeitete in Workshops mit den Marktverantwortlichen das Konzept zur Marktentwicklung und mit der Geschäftsleitung alle Elemente des Businessplans. Nach drei Monaten und dreizehn Beratertagen waren der Schlussbericht und eine vollständige Präsentation für potentielle Kreditgeber erstellt.

Heute weiss die Firma wo sie steht und wohin sie will. Chancen wie Risiken sind benannt und zugehörige Massnahmen definiert. Die zweite Bauetappe steht kurz vor der Realisierung.

Meine wichtigsten Mandate

Projekt-Berater

Die Aussensicht als Spiegelbild für die Benennung der wirklichen Probleme

Die Europazentrale eines Unternehmens mit weltweit über 240 Standorten war unzufrieden mit dem Geschäftsgang der Werke im Grossraum Schweiz und angrenzendem Ausland.

Meine Analyse der verschiedenen Standorte zeigte Stärken/Schwächen auf in der Marktbearbeitung, der Kostenstruktur, der Führung innerhalb und der Zusammenarbeit zwischen den Werken. Ein Massnahmenpaket für alle Bereiche wurde erarbeitet und bildet zusammen mit der Analyse die Basis für die Umsetzung.

Damit hat die Europazentrale anstelle von Vermutungen eine klar definierte Lagebeurteilung zuhanden der Konzernzentrale. Einige wichtige Entscheide daraus wurden zurückgestellt aufgrund verbesserter Geschäftsergebnisse der Werke. Das Massnahmenpaket bleibt bereit für die Umsetzung, sobald der notwendige Leidensdruck erreicht ist.

Der Brückenschlag zwischen Kulturen zur gemeinsamen Lösung

Ein Schweizer Weltmarktführer hat verschiedene Produktionsstandorte in Hochlohn-Ländern und einen ersten Standort in Asien. Die erfolgreiche Ausweitung des Marktes ins mittlere Preissegment soll nachhaltig unterstützt werden durch Kostensenkung. Die Reduktion der Standortzahl mit Verlagerung in ein Billiglohnland stehen im Vordergrund.

In der ersten Projektphase analysierte ich die Werke in Europa, erarbeitete zusammen mit den Markt- und Standortleitern verschiedene Standortvarianten und legte die Beurteilungskriterien fest. In der zweiten Projektphase erarbeitete ich die Bewertung einzeln mit allen Teilnehmern und führte sie in einem Workshop gemeinsam zur bestbewerteten Lösung. Zusammen mit dem Divisionsleiter erstellte ich den Antrag und die zugehörige Präsentation für den Verwaltungsrat. Erste Länderanalysen für Rumänien, Polen und die Slowakei wurden erstellt.

Heute identifizieren sich alle Werksleiter – auch unterschiedlicher Länder – mit der erarbeiteten Lösung. Der Divisionsleiter hatte Erfolg mit seinen Anträgen und der Verwaltungsrat hat die Grundsatzentscheide positiv gefällt. Die dritte Projektetappe wird demnächst gestartet.



Dr. Stephan Mayer GmbH
Unternehmensberatung

Reiherweg 3
6403 Küssnacht am Rigi

Telefon +41 (0)41 852 00 20
Mobile +41 (0)79 416 47 71
Telefax +41 (0)41 852 00 21

E-Mail stephanmayer@bluewin.ch
www.dsmgmbh.ch