

Transformation im Planverfahren durch Geschäftsmodellentwicklung und Befähigung der Führungskoalition

Projektbrief

Aufgabe	Projektvorgehen	Ergebnis
<p>Unser Kunde befand sich nach Jahre langen Misserfolg in der Situation einer Insolvenz im Eigenverwaltungsverfahren. Es fehlte an einem strukturierten Vertrieb, einer belastbaren Transparenz und einer effizienten Organisation. Aus dieser Situation heraus musste schnellst möglich ein potentieller Investor gefunden werden, der die Potentiale und Chancen erkennt und durch sein Engagement das Fortbestehend des Unternehmens sichert</p>	<ul style="list-style-type: none"> • nicht auf die Vergangenheit fixiert • Begründung einer Führungskoalition, wer ist bereit und willens die Zukunft mitzugestalten • Für die jeweiligen Kundensegmente das jeweilige Wertversprechen erarbeiten • Fokus auf die emotionalen Trigger, „womit können wir den Kunden überraschen und wo sind seine Schmerzen“ • Umsetzung mit Hilfe des Business Model Canvas • „Jetzt wissen wir was in der Vergangenheit falsch war und wie die Zukunft aussehen soll“ P. Schenk • Lösung als Grundlage des M&A Prozesses • Perspektivische Zukunftssicht konnte von der Führungskoalition überzeugend an die potentiellen Investoren übermittelt werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Kompetenter Messgerätehersteller mit nachhaltiger Renditeschwäche in einem anspruchsvollen globalen Markt transformiert sich in kurzer Zeit zu einem perspektivischen Investment für verschiedene strategische Investoren • Übernahme des Geschäftsbetriebs zu einem angemessenen Kaufpreis mit Eröffnung des Verfahrens • Projektdauer 3 Monate • Projektverantwortlich Helmut Haberl