

Fallbeispiel | Ausrichtung des Unternehmens auf Wachstum

Ausrichtung der gesamten Organisation eines Anlageherstellers zur Realisierung eines signifikanten Gewinn- und Umsatzwachstums.

AUSGANGSSITUATION

- Internationaler Anlagen- und Maschinenhersteller
- Spin-off aus einem multinationalen Industrieunternehmen
- Sehr hohe Profitabilität
- Kein Umsatzwachstum
- Geringer Fortschritt bei der Erfüllung der im Rahmen des Buyouts gesetzten Ziele
- Termin- und Budgetprobleme bei Produktneuentwicklungen
- Hohe Koordinationskomplexität zwischen den einzelnen Funktionen
- Fehlende Mitarbeitermotivation

MASSNAHMEN

- Stopp des größten Entwicklungsprojekts auf Grund des hohen organisatorischen Risikos
- Neuentwicklung der Unternehmensstrategie
- Einführung von Projekt-Boards und Anpassung der Unternehmensplanungsprozesse
- Zahlreiche von den Mitarbeitern erarbeitete Verbesserungsmaßnahmen definiert und im gesamten Unternehmen umgesetzt
- Neues Kommunikations- und Führungsverhalten des CEOs

ERGEBNISSE

- Erhebliches organisches Umsatzwachstum (+20 %) innerhalb von 18 Monaten erzielt
- Sehr hohe EBIT-Marge stabilisiert
- Signifikante Erhöhung der Motivation und des Engagements der Mitarbeiter
- Realisierung einer hohen Unternehmensbewertung beim Verkauf an einen strategischen Partner

HUMATICA ANSATZ

- Durchführung Organisationsanalyse (αItus)
- Identifikation/Analyse und Auflösung von Verhaltensblockaden
- Benchmarking der Kernprozesse
- Gesamtheitliche Identifizierung von kritischen Faktoren für die Steigerung der organisatorischen Performance
- Programm für den Aufbau neuer Führungsprozesse und der gesamten Projektmanagementprozesse

