

Fallbeispiel | Die innovative Organisation

Konsequente Ausrichtung der Organisation zur Verbesserung der Innovationsprozesse und Fähigkeiten, um nachhaltig mehr Umsatz und Gewinn zu realisieren.

AUSGANGSSITUATION

- Globaler Farbenhersteller, tätig in Asien, Europa und Nord- und Südamerika
- 5 Akquisitionen innerhalb von 4 Jahren zur Ausweitung der Produktlinien und des Vertriebsnetzes
- Hohe Anzahl von unterschiedlichen Produkten, Prozessen und IT Systemen
- Kein organisches Wachstum
- Fehlende Integration nach den Unternehmenszusammenschlüssen

MASSNAHMEN

- Einführung von global ausgerichteten und Produkt basierten Organisationsformen
- Ganzheitliche Verbesserung des Marketingauftritts um ein einheitliches Bild nach Außen zu vermitteln
- Rationalisierung von unterschiedlichen SAP Systemen
- Optimierung der Personalbesetzung für eine stärkere Ausrichtung an der internationalen Tätigkeit des Unternehmens

ERGEBNISSE

- Realisierung einer signifikanten Umsatz- und Gewinnsteigerung
- 16 %-iges Jahresumsatzwachstum ein Jahr nach dem Projektabschluss
- Aufstellung eines Rekordgewinns

HUMATICA ANSATZ

- Benchmarking der Organisationsleistung und der Verhaltensmuster mit dem spezialisierten Humatica Tool altus
- Managementworkshops
- Benchmarking der HR-Prozesse
- Entwicklung eines Plans für notwendige Veränderungen um die Unternehmensleistung zu verbessern

