

Referenzprojekt

„Geschäftsführer einer ausländischen Tochtergesellschaft eines HR & ERP Softwareherstellers – Erarbeitung und Umsetzung einer Wachstumsstrategie“

Projektbeschreibung

Im Rahmen eines Interim-Management Mandats als Geschäftsführer und Vertriebsleiter für einen führenden, internationalen Softwarehersteller von HR/Lohn und ERP Systemen, war unsere Aufgabe neben der Sicherstellung des laufenden Geschäftes, die strategische Neuausrichtung der Landesgesellschaft und deren führen auf einen nachhaltigen Wachstumspfad.

Die Ausgangssituation war gekennzeichnet durch eine sehr geringe Wachstumsdynamik im Vertrieb und dem operativen Geschäft der Landesgesellschaft. Die Gesellschaft war langjährig geprägt von einer patriarchalischen Führungsstruktur und einer verunsicherten Belegschaft. Ein nachhaltiger, strategischer Plan zur weiteren Entwicklung und Ausbau des Geschäftes war nicht vorhanden. Die Muttergesellschaft in Deutschland war unzufrieden mit der Entwicklung und hegte ein gewisses Misstrauen gegenüber dem gelieferten Reporting und den Ergebnissen. Die Aufgabe bestand darin, die Vertriebsorganisation zu dynamisieren und zu professionalisieren, das bestehende Geschäft zu stabilisieren, sowie einen Wachstumsplan zu erarbeiten und die daraus abgeleiteten Maßnahmen und Projekte zu initiieren.

Die Herausforderungen unseres Mandates bestanden neben der operativen Geschäftsführungsaufgabe im Ausland, in der Erarbeitung und Implementierung einer realistischen Wachstumsstrategie sowie der Entwicklung der zweiten Managementebene und der Einführung moderner Führungsinstrumente.

In der Umsetzung der obengenannten Aufgaben wurden folgende Meilensteine erfolgreich umgesetzt:

- Vertrauensgewinn der Belegschaft durch offene Kommunikation und Erfolg – Abbau von Ängsten – Aufbau von Wissen und Können
- Enge Zusammenarbeit mit allen Managern und Bereichsleitern - Führungcoaching
- Erstellen von Vertriebsplänen und Quotenvereinbarungen
- Fieldcoaching der Vertriebsmitarbeiter (Führen durch Vorbild)
- Organisatorische Neuausrichtung des Vertriebsteams
- Business-Plan für mehr Wachstum erarbeitet und umgesetzt
- Übererfüllung der Budgetvorgaben durch Planung und Umsetzung relevanter Maßnahmen
- Stärkung der internationalen Zusammenarbeit im Konzern zum Nutzen der Landesgesellschaft
- Starker Reputationsgewinn der Landesgesellschaft im Konzern (bis auf Board-Ebene)

Kommentar

Dieses Projekt war für alle Beteiligten eine große Herausforderung. Neben der Überbrückung von Mentalitäts- und Kulturunterschieden, war die Gewinnung des Vertrauens der Mitarbeiter und Kunden hinsichtlich des geplanten Wachstumskurses von zentraler Bedeutung.

Die Rückgewinnung des Vertrauens des Managements unseres Mandanten in die Landesgesellschaft wurde durch unsere operative Umsetzungserfahrung und die nachweislich generierten Erfolge (z.B. Gewinnung von großen Neukunden; Optimierung von Verantwortlichkeiten; stabiles Team; gute Geschäftsergebnisse) erleichtert.

Im Anschluss an unsere interimistische Tätigkeit konnte die Landesgesellschaft in stark verbesserter Aufstellung und mit klarer Wachstumsperspektive an einen neuen Geschäftsführer übergeben werden.

Wie in vielen unseren Beratungsprojekten lag auch hier der Schlüssel zum Erfolg in unserer Beratungsphilosophie: **Wir setzen unsere strategischen Konzepte auch selbst operativ um.**