

CASE STUDY 5

Vom Sanierungsfall zurück zum profitablen Marktteilnehmer: EBIT-Turnaround von -4,0 auf +0,5 Mio. €

Stahl-/Edelstahlrohre und -Profile · CEO / Vorsitz der Geschäftsleitung · November 2010 – Dezember 2013

EBIT-TURNAROUND	NEUKUNDEN B2B
+4,5 Mio. € -4,0 Mio. € → +0,5 Mio. € p. a.	100 neue B2B-Kunden in 3 Jahren, national und international

Mandatszeitraum: 11/2010 – 12/2013 (3 Jahre) · Familienunternehmen mit Beirat · Umsatz ca. 100 Mio. € · Team 220 → 180 Mitarbeitende

Ausgangssituation

2010 war das Unternehmen aufgrund hausgemachter Fehler in der Produktion in eine Schieflage geraten: Von fünf vollautomatisierten Produktionslinien liefen trotz vorhandener Umsätze nur drei, zwei Linien waren vollständig geschlossen, und eine neue Produktionslinie konnte über einen Zeitraum von mehr als zwei Jahren nicht zum Laufen gebracht werden — mit erheblicher Reduktion der Produktionsleistung. Das Unternehmen war zudem von zu wenigen Kunden und eingeschränktem regionalem Absatz abhängig. Ziel war die Wiederherstellung der finanziellen Stabilität, der Abbau der Kundenabhängigkeit sowie der Aufbau neuer Geschäftsfelder und internationaler B2B-Neukunden.

Das Mandat

Mandat als Vorsitzender der Geschäftsleitung (CEO) eines Industrieunternehmens mit rund 100 Mio. € Umsatz, gesamtverantwortlich für ein Familienunternehmen mit Beirat. Dauer: November 2010 bis Dezember 2013.

Ansatz und Maßnahmen

- Erstellung einer reviewfähigen Unternehmensstrategie mit Fokus auf zukunftsfähige Margen-Produkte.
- Herstellung der Produktionsleistung einer komplizierten, neuen Produktionslinie.
- Personalabbau, um die Ausgaben an die reduzierten Einnahmen anzupassen.
- Weiterqualifizierung des Unternehmens mit neuen Zertifizierungen für Zukunftsmärkte.
- Einführung einer neuen Innovationsidee mit Patentanmeldung.
- Internationale Markterschließung und Aufbau europäischer sowie US-amerikanischer Kunden.
- Aufbau von Absatzmittlern und Vertriebsagenturen.

Ergebnis

Produktion, Vertrieb und insbesondere die Gesamt-Profitabilität konnten gesteigert und die wirtschaftliche Stabilität erreicht werden. Eine neue Strategie wurde eingeführt, neue Produkte etabliert und 100 Neukunden im B2B-Bereich gewonnen — national und international.

Stimme des Auftraggebers

„...erfolgreiche Neukundenakquise mit ertragsstarken Produkten und über 100 Neukunden; ... konsequente Vorgehensweise und hands-on Mentalität, ...kompetenter und kooperativer Ansprechpartner von Lieferanten, Banken, Kunden, Mitarbeitern, Betriebsrat, den Gesellschaftern und dem Beirat geschätzt.“

— **Christine Flender, Gesellschafterin und Vorsitzende des Beirats**

BELEGT, NICHT BEHAUPTET Kennzahlen aus der PDF „2010-2013_Sanierung_Turnaround-Management.pdf“ sowie aus dem unterschriebenen Referenzschreiben der Rudolf Flender GmbH & Co. KG, unterzeichnet von Christine Flender, Gesellschafterin und Vorsitzende des Beirats — bestätigt unabhängig die dort genannte Kennzahl von über 100 Neukunden.

Möchten Sie wissen, wie ähnliche Hebel in Ihrem Unternehmen wirken können?

→ [Case Study als PDF herunterladen](#) · → [Unverbindliches Gespräch vereinbaren](#)

Jörg Hernando-Gotthardt

Executive Interim Manager

HEGO Management GmbH

· Vertrieb. Wachstum. Transformation.

· **Mobil:** +49 (0)1514 / 245 22 39 · **E-Mail:** joerg@hernando-gotthardt.de