

CASE STUDY 4

Vom Sanierungsfall zum zukunftsfähigen Geschäftsbereich: EBIT-Turnaround von -2,5 auf +1,5 Mio. €

Anlagen- und Stahlbau · CEO von drei Tochterunternehmen · Mai 2014 – Mai 2017



Mandatszeitraum: 05/2014 – 05/2017 (3 Jahre) · Produktionskosten -35 % ggü. 2014 · Reklamationen im Wert von 18 Mio. € vollständig abgeschlossen

Ausgangssituation

2013 war der Unternehmensbereich Anlagen- und Stahlbau aufgrund von Management-Fehlern in Produktion und Vertrieb wirtschaftlich in eine Schieflage geraten. Ernst zu nehmende, umfangreiche Reklamationen führten zum Verlust von Kundenvertrauen und -zufriedenheit. Im Vertrieb und im Verwaltungsbereich fehlten klare Führung und Fokus, es mangelte an Effektivität und Effizienz in sämtlichen Prozessen der Ablauforganisation. Ziel war die Senkung der Produktionskosten, der Abschluss aller Reklamationen und der Aufbau der Vertriebsorganisation zur vollständigen Abdeckung des globalen Absatzmarktes.

Das Mandat

Mandat als Leiter Anlagen- und Stahlbau sowie Vorsitzender der Geschäftsführung (CEO) von drei Tochterunternehmen eines Industrieunternehmens — einer europäischen SE in Familienhand. Dauer: Mai 2014 bis Mai 2017.

Ansatz und Maßnahmen

- Erstellung einer reviewfähigen Unternehmensstrategie mit Fokus auf zukunftsfähige Margen-Produkte.
- Reduktion der Produktions- und Gestehungskosten zur Herstellung der Wettbewerbsfähigkeit.
- Personalabbau mit einer jährlichen Einsparung von 2 Mio. €, um den Break Even schneller zu erreichen.
- Verschlankung von Ablaufprozessen und gezielte Effizienzsteigerung.
- Aufbau und Ausbau eines weltweiten eigenen Vertriebs, über die Aktivitäten des Lizenzgebers hinaus.

Ergebnis

Signifikante Performance-Steigerung in Produktion und Vertrieb, Reduktion von Produktions- und Personalkosten sowie vollständiger Abschluss sämtlicher Reklamationen. Die Vertriebsaktivitäten wurden auf ein weltweites Niveau ausgeweitet. Eine neue Strategie wurde eingeführt und eine neue Produktlinie mit einer Weltneuheit erfolgreich etabliert.

Stimme des Auftraggebers

„Herr Hernando ist ein hervorragender Geschäftsführer. Er hatte sich innerhalb kürzester Zeit in den ihm gestellten Aufgabenbereichen eingearbeitet, mit zielgerichtetem Engagement geleitet, weiterentwickelt und zeitgerecht abgeschlossen.“

— **Dr. Holger Krasmann, Holding-Geschäftsführer**

BELEGT, NICHT BEHAUPTET Kennzahlen aus der PDF „2014-2017_Strategie_u_Turnaround-Management.pdf“. Zitat aus dem Referenz- und Empfehlungsschreiben zum selben Zeitraum (2014–2017, CEO von 3 Gesellschaften, Achterbahn-/Riesenrad-Anlagen, Stahlbau, 1.200 Mitarbeitende).

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