

Projektbeispiel
(3)
-
Stahlbau

München, 2018

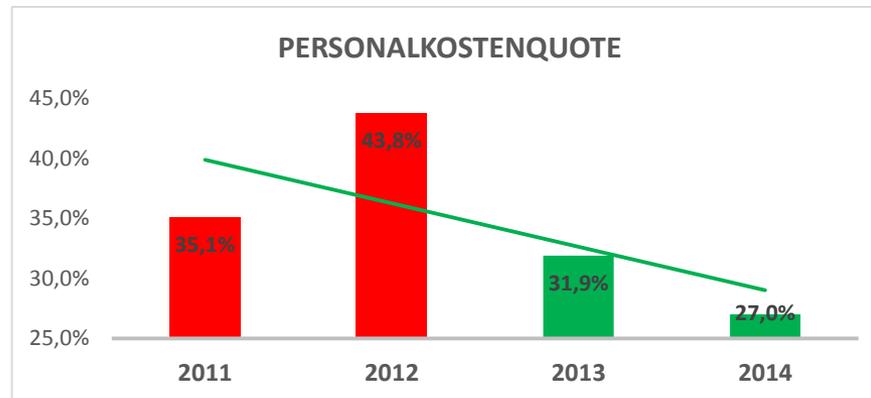
Ausgangslage

- Stahlbauunternehmen (> 40 Mitarbeiter) mit den Schwerpunkten Hallenbau und gewerbliche Projekte
- über die Jahre sinkende Umsatzzahlen
- hoher Verlust in 2012 von mehr als 200 TEUR

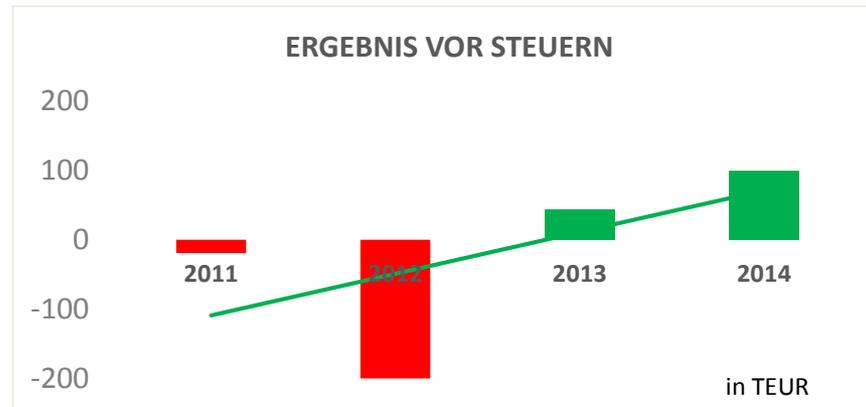
Ursachen der Fehlentwicklung

- signifikanter und kontinuierlicher Wegfall von mittelgroßen Auftragsvolumina und vor allem Zunahme von Kleinaufträgen mit hohen Rüstzeiten
- keine gezielten Vertriebsaktivitäten zur Optimierung des Umsatzportfolios
- Anstieg der Personalkostenquote von knapp 30% auf über 43%

Entwicklung ab 2012



Projektbeispiel
(3)
-
Stahlbau



Ergebnis

- Durch eine zielgerichtete Intensivierung der Vertriebsaktivitäten konnten sowohl die nominalen Umsatzzahlen als auch die Erlöse pro Kunden deutlich gesteigert werden. Auslastung und Produktivität konnten signifikant verbessert werden.
- Parallel wurden die Preise moderat erhöht
- Zur Unterstützung der Restrukturierung konnte eine Liquiditätsfinanzierung von 100 TEUR eingeworben werden.
- Dauer der Zusammenarbeit: 6 Monate