

CASE STUDIES: ORGANISATIONSENTWICKLUNG - MARKTSTÄRKE & STRUKTUREN FÜR UNTERNEHMEN

GEWINN & UMSATZ STEIGERN - EXCELLENCE IN LEADERSHIP, PRODUKT & PROZESS - STARKE UNTERNEHMENSKULTUR - [DIGITALEN] CHANGE MEISTERN



AUSGANGSSITUATION



UMGESETZTE LÖSUNGEN



NUTZEN



DAX 30 - KONZERN

AUTOMOBILINDUSTRIE
SÜDDEUTSCHLAND

Realisierung eines Forschungsfahrzeugs für eine Fachmesse mit mind. 10 Innovationen für eine neue Ära der Sicherheitstechnik von autonomen Fahrzeugen. Externer Coach für Gesamtprojektleiter und divisionsübergreifendes Projektteam.

- Methodische und toolbasierte Gesamtprojekt-Planung in gemeinsamer Erarbeitung und enger Abstimmung mit Fachbereichen. Auflösen von Zielkonflikten.
- Konzeption und Durchführung von bereichsübergreifenden Innovations-Workshops mit interdisziplinärer Besetzung.
- Konsequentes Projekttracking unter Anwendung agiler Methoden mit klarem Outputfokus.
- Externer Berater der Gesamtprojektleitung.
- Unterstützung "on the job" bei der Realisierung des Fahrzeugs in Hard- und Software in der Showcar-Werkstatt.

1. Termingerechte Fahrzeugfertigstellung mit deutlicher Übererfüllung des Lastenhefts (über 20 Innovationen im Forschungsfahrzeug umgesetzt).
2. Erfolgreiche Erstpräsentation auf der vorgesehenen Expertenmesse. Zusätzliche Auswahl als exklusives Sonderfahrzeug mit eigenem Stand auf der IAA. Vorstands-Präsentation des Fahrzeugs auf der offiziellen Start-Pressekonferenz.
3. Erarbeitete Vorgehensweise als neuer Standard gegenüber bisherigem Vorgehen eingeführt und etabliert.

STARTUP

ONLINE-MEDIEN UND SALES
BERLIN



Nachhaltige Strukturen für die Skalierung des Unternehmens schaffen. Führungsteam auswählen, ausbilden und im Tagesgeschäft begleiten. Führungsorganisation für nachhaltiges Wachstum schaffen. Trusted Advisor und externer Impulsgeber.

- Workshops zu Visionsentwicklung, Werte, Mission, Ausrichtung in enger Abstimmung mit Geschäftsführung.
- Permanenter Ansprechpartner der Geschäftsleitung für anstehende Entscheidungen, Eskalationsgespräche und Agieren in kritischen Situationen des Tagesgeschäfts.
- Training und FAQ-Sessions mit internen Führungskräften sowie Beratung zu aktuellen Mitarbeiterthemen (Vorgehen, Kommunikation, Gesprächsleitfaden, Überbringen negativer Botschaften, Teambesprechungen, etc.)
- Konzeption und Durchführung interner und externer Teamevents und Begleitung von Strategieworkshops.

1. Voraussetzungen geschaffen, um die Stärke des Geschäftsmodells voll auszunutzen.
2. Unternehmen skaliert innerhalb von 18 Monaten von 8 auf über 40 Mitarbeiter bei proportionaler Umsatzsteigerung.
3. Vision, Mission und Unternehmenswerte gemeinsam mit Team definiert und dauerhaft verankert.
4. Deutlicher Effizienzsteigerung im Daily Business durch definierte Vorgehensweisen, z.B. klare Aufgabenzuordnung, persönlich zugewiesene Verantwortlichkeiten, Taktungen von Management-Meetings, etc.



MITTELSTAND

MARKETING-AGENTUR
BADEN-WÜRTTEMBERG

Radikale Neuanforderungen an das Geschäftsmodell durch digitalen Wandel. Dringende Notwendigkeit zur Schaffung eines neuen Verständnisses von Innovation und Change bei Führungskräften und Mitarbeitern. Leadership-Coaching des Geschäftsführers.

- Kombination aus Fokustagen und Workshops mit leitenden Führungskräften zur strategischen Neuausrichtung.
- Kick-Off-Veranstaltung zum Start der Change-Initiative für Umsatzsteigerung, mehr Innovation und zukunftsfähigen Strukturen.
- Operative Begleitung der Fokus-Teams während der Umsetzungsphase, u.a. Neudefinition Innovationsprozess.
- Fachliche Impulse, u.a. Onlinemarketing, neue Geschäftsfelder zur Umsatzgenerierung, Führungsstrukturen, Geschäftsmodell und Veränderungsmanagement.

1. Vision und Zielsetzung für eigenes Business und Leben mit geschäftsführendem Inhaber erarbeitet inkl. Roadmap.
2. Strategische Neuaufstellung definiert und Mitarbeiter befähigt, die Umsetzung eigenständig voranzutreiben.
3. Notwendige, harte Entscheidungen auf Führungsebene mit Geschäftsleitung vorbereitet und getroffen. Im Coachingprozess Handlungsmuster kritisch hinterfragt, um Maßnahmen auch konsequent durchzusetzen.
4. Messbare Ergebnisse im Digitalisierungsprozess erreicht, z.B. Generieren von Neukunden, Ausbau Netzwerk.

FULFILLMENT BEYOND SUCCESS

Ihnen geht es genauso? Sie hätten gern einen Trusted Advisor an Ihrer Seite?
Einfach Whatsapp oder anrufen: +49 157 332 518 35

leading
passion

Direkter Kontakt auch per Mail:
kontakt@leading-passion.de