

Restrukturierung, Vertrieb, Finance



Der Kunde

Branche: Metallverarbeitung

Unternehmensgröße: 20 Mio. € Umsatz; 60 Mitarbeitende

Projektart: Restrukturierung, Vertrieb, Finance



Das Problem

- Hohe Verluste im letzten Geschäftsjahr
- Drohende Insolvenz
- Ineffiziente Vertriebsprozesse
- Hohe Kundenabhängigkeit



Die Lösung

- Erstellung einer Kostenkalkulation und Aufbau Pricing
- Nachverhandlung der Preise
- Vertriebs Neuaufstellung, inkl. Coaching und Aufbau neuer Verkaufskanäle
- Neubesetzung des Managements



Die Wirkung

- Abwenden der Insolvenz
- Erfolgreiche Restrukturierung des Vertriebes
- Stabilisierung des laufenden Geschäfts
- Vorbereitung zur strategischen Neuausrichtung