

Unternehmensberatung in einer Gas-Wasser-Heizungsfirma



Die Ausgangssituation:

Erster Termin am 27.05.2008

Der Unternehmer Herr Kobler erläutert uns seine momentane Situation wie folgt: er hat mit seiner Gas-Wasser-Heizungsfirma ein sehr hohes Maß an Kundenservice, dazu zählt unter anderem eine staubfreie Baustelle mit Badmodernisierung und ähnlichem. Diesbezüglich hat er immer wieder Probleme, da seine Mitarbeiter diese Erwartungen nicht verstehen und auch nicht oder nur teilweise umsetzen. Außerdem arbeiten diese nicht selbständig. Auch ist der Auftragsbestand sehr gering. Somit kommt es immer wieder zu firmeninternen Meinungsverschiedenheiten und Spannungen. Dies belastet das Betriebsklima erheblich.

Konkreter Auftrag an uns:

1. Finden der passenden Mitarbeiter
2. Auftragsbestand und Auftragsvolumen steigern - bessere Auslastung
3. Betriebsklima verbessern

Während des Beratungsgesprächs werden folgende Problem-Punkte deutlich: Aufträge, Mitarbeiter, Kunden, Verantwortung, Umsetzung, Entscheidung, Führung, Vertrauen, einlassen, Erfolg, Fülle, Mut, Angst. Um zu erkennen, auf welcher Ebene ein Ausgleich notwendig ist, führe ich jeweils einen entsprechenden Scan durch. Es erfolgt eine dementsprechende Ausarbeitung mit Quantec und zusätzlich noch ein kurzer Allgemein-Scan.

Das erarbeitete Healing Sheet wird zur Besendung für einen Zeitraum von 8 Wochen eingestellt.

Veränderungen in dieser Zeit:

Zwei Mitarbeiter haben das Arbeitsverhältnis gekündigt, die Putzfrau wurde entlassen. Was zur Folge hatte, dass Herr Kobler sehr beunruhigt war. Ich erklärte ihm, dass damit eine „Bereinigung des Systems“ stattgefunden habe. Es wird Platz für NEUE Mitarbeiter geschaffen. Das beruhigte Herrn Kobler wieder etwas – sein Vertrauen wurde geprüft.

Zweiter Termin am 31.07.2008

Ausarbeitung des zweiten Healing Sheets mit dem gleichen Auftrag mit einer Besendung von 3 Monaten. Dieses Healing Sheet ist in ausgearbeiteter Form mit eingestellt.



Veränderungen bis zum Ende 2008:

(Von Herrn Kobler selbst geschrieben)

Durch die Erfolgsschwüngen hat unsere Firma einen lukrativen Auftrag erhalten, den kompletten Umbau eines Einfamilienhauses. Das Auftragsvolumen steigerte sich stetig. Vom Beginn der Arbeiten mit Kraus & König bis zum Ende 2008 um über 200%.

Es konnte ein neuer Mitarbeiter eingestellt werden, der die Firmen-Philosophie versteht und mitträgt. Er hat sich für unseren Betrieb entschieden, obwohl er einen Umzug aus den neuen Bundesländern zu uns nach Bayern in Kauf nehmen musste. Dieser Mitarbeiter ist unglaublich flexibel, fachlich sehr kompetent, übernimmt Eigenverantwortung und ist sehr fleißig. So dass er für alle bei uns anstehenden Arbeiten bestens geeignet ist.

Zusätzlich haben wir einen weiteren Mitarbeiter eingestellt, der noch in der Einarbeitungsphase ist.

Die Auftragslage hat sich in dieser Zeit deutlich verbessert, auch durch die Abwicklung einer Großbaustelle, die Modernisierung eines Einfamilienhauses aus einer Hand (Auftragsvolumen 300.000,--€). Somit ist die Liquidität wieder hergestellt.