

## Arbeitseinsatz soll sich lohnen

*Es ist für mich immer wieder erstaunlich, wieviele Unternehmen und Unternehmensführer grössten Arbeitseinsatz leisten, während dies der Ertrag in keinster Art und Weise widerspiegelt. Eine klare Strategie und ein durchsetzungsstarkes Massnahmenpaket können dem entgegenwirken, wie das folgende Beispiel zeigt.*

### 1 Ausgangslage

Ein Unternehmen, welches im Baugewerbe tätig ist, wird von mir schon seit einiger Zeit betreut. Zwangsläufig unterliegt es den mir wohlbekannten Problemen des Bausektors, wobei v.a. der unbittliche Preisdruck und die starken Mitbewerber zu erwähnen sind.

Das Unternehmen wurde von einem Geschäftsführer geleitet, welcher sich zwischen 6-7 Tage die Woche meist über 10 Stunden pro Tag für das Unternehmen einsetzte. 2 Wochen Ferien am Stück liess die operative Auslastung schlicht nicht zu. Eine entlastende Bürostelle fehlte. So verbrachte er viel Zeit mit Hilfsarbeiten und Administration, anstatt sich um die dringendst notwendige Akquise zu kümmern. Folge: Zuwenig Umsatz bei zu hohen Kosten. Ein schwaches Marketing trug auch nicht wirklich zur Entschärfung der Situation bei.

Eine möglichst neutrale, externe Drittmeinung ist dem Geschäftsführer bis heute wichtig, da er sich nach all den Jahren selbst eine gewisse Betriebsblindheit attestiert und vor allem die externe Sicht sehr zu schätzen und einzusetzen weiss.

### 2 Zielsituation

Folgende Zielsituation bildete die Grundlage für das weitere Vorgehen:

- Das Unternehmen macht einen wesentlich höheren Umsatz und hat zudem zusätzliches Ausbaupotenzial
- Es lässt sich grundsätzlich in einer 5-Tage-Woche führen
- Ferien, zumindest 2 Wochen am Stück, sind problemlos möglich
- Die Geschäftsführung kümmert sich hauptsächlich um operative Themen und die Akquisition
- Das Wachstum und das Personal stehen in einem gesunden und abgestimmten Verhältnis zueinander, wobei die Strukturen im Falle eines Markteinbruches äusserst flexibel gestaltet sind
- Für operative und strategische Sonderthemen greift der Geschäftsführer auf einen Sparring-Partner zurück, der ihm mit Rat und Tat zur Seite steht.

### 3 Vorgehen und Resultat

Gemeinsam mit der von Gunten Executive Partner AG erarbeitete das Unternehmen eine fokussierte Stossrichtung, welche ihm aufzeigt, wie es den Umsatz ab sofort mit geringstmöglichem Risiko steigert.

Aufgrund der finanziellen Situation wurde Wert darauf gelegt, dass die Zielerreichung auf direktem Wege und mit starkem Rentabilitätsfokus aufgeleistet wird. Die besondere Herausforderung

bestand darin, dass dabei die Normalisierung der Arbeitszeit und die Gesundung der Erholungsphasen nicht zu kurz kommen durfte. Die Lösung führte den Geschäftsführer Schritt für Schritt weg vom Büro, hin zu seinen Kernaufgaben.

Mit dem Ziel, den grösstmöglichen Mehrwert zu generieren, betreut die von Gunten Executive Partner AG das Unternehmen heute noch im Sinne eines Beiratmandates.

---

Von Gunten Executive Partner AG

Böhlstrasse 17

9300 Wittenbach

[www.vongunten-partner.ch](http://www.vongunten-partner.ch)

[info@vongunten-partner.ch](mailto:info@vongunten-partner.ch)

+41 79 755 28 54