

# Referenzprojekt Turnaround (MAG)



Kunde	Funktion	Aufgabenstellung	Dauer
Schweizer Werkzeugentwickler ca. 100 MA	Geschäftsführung	<b>Turnaround / Abwendung Insolvenz</b>	3 Jahre
<b>Problemstellung</b>			
Deutsche Tochterfirma kurz vor Insolvenz, vorhandene Strukturen verändern und Vertrieb aufbauen			
<b>Auftrag</b>			
Interne Kosten reduzieren Kundenservice und –beziehung aufbauen Vertriebsleiter einstellen Produktivität und Kennzahlen			
<b>Ergebnis</b>			
Insolvenz abgewendet, Kosten drastisch reduziert (Gebäude und Mitarbeiter) strategische Geschäftsplanung etabliert mit Mission / Visionserstellung und Strategien. 2 Großkunden aufgebaut mit langfristigen Abnahmeverträgen Mitarbeiter eingestellt und eingearbeitet			