

Use Case Wachstumsstrategie & -umsetzung für Industriedienstleister



Use Case: Wachstum für Industriedienstleister

Industrieunternehmen in 5 Jahren zum Erfolg

Situation & Ziele

Industriedienstleister Oberflächenveredelung mit Fokus Automotive

- **Umsatz- und Ertragslage unzureichend** für notwendige Zukunftsinvestitionen
- **Margen unter Druck** durch Großkunden (Automotive) und Qualitätsthemen
- **Eingeschränkte Wachstumsperspektive**

Ziele

- **Umsatz- und Ertragswachstum steigern**
- **Abhängigkeit von Automotive verringern**

Maßnahmen

- Einführung **qualitätsorientiertes Entlohnungssystem**
- **Aufbau Deckungsbeitrags-Kalkulation** für Angebots-Optimierung & Identifizierung der Verlustbringer
- **Erschließung Zielkunden in alternativen Branchen** wie Medizintechnik, Elektrotechnik und Sensorik
- **Eliminierung Verlustbringender Verträge** durch Nachverhandlung, Kündigung oder Stopp dieser
- **Einführung integriertes ERP-System** mit SAP Business One

Ergebnisse

1. **Umsatz: 2.5 Mio. € auf 4 Mio. €**
2. **EBITDA: 250 T€ auf 1.0 Mio. €**
3. **Realisierung Wachstums-Investition durch Erweiterung Betriebsgebäude und Technologie mit Gesamtvolumen von 3 Mio. €**
4. **Verschlinkung administrativer Prozesse und Verbesserung Zahlentransparenz**