

## Strategie- und Unternehmensentwicklung

Entscheidende Wettbewerbsvorteile dank operationaler Exzellenz und permanenter Kundennähe



Der Erfolg für KMU im wachsenden Markt alternativer und erneuerbarer Energien steht und fällt mit der Produkt- und Dienstleistungsqualität, einer höchst effizienten Auftragsabwicklung und einem zufriedenen Kundenstamm. Für die Iseli Umwelt & Heiztechnik AG der richtige Zeitpunkt, eine griffige Strategie zu erarbeiten und gezielte Umsetzungsmassnahmen für eine proaktive Unternehmensentwicklung abzuleiten.

Der Kunde

- Iseli Umwelt & Heiztechnik AG, CH-Wauwil
- National tätiges Unternehmen für Holzfeuerungssysteme und Solarenergie
- Anzahl Mitarbeitende: ca. 40

Das Ziel

- Systematische Entwicklung von Vision/Mission, Unternehmensstrategie und Jahresplanung
- Erarbeiten von kurz- und mittelfristigen Umsetzungsmassnahmen

Die Lösung

In Form eines begleitenden Coachings:

- Erfassen und Ein-/Abgrenzen der Ausgangslage sowie Durchführen einer Unternehmens- und Umweltanalyse
- Entwickeln des Leitbilds (Vision, Mission) und der Unternehmensstrategie inkl. kurz- und Mittelfristplanung, Evaluation der Handlungsoptionen, Empfehlung für Umsetzungsmassnahmen
- Analyse und Re-Design der Wertschöpfungsprozesse in der Auftragsabwicklung und im Kundendienst auf Basis der Waren-, Informations- und Werteflüsse
- Reorganisation der Führungsstruktur (Aufgaben, Verantwortlichkeiten, Kompetenzen)

Der Nutzen für den Kunden

- Klarheit über strategische und operative Geschäftsausrichtung dank identifizierter Stärken und Verbesserungspotenziale
- Umsetzen von zeitlich und sachlich priorisierten Massnahmen mit rascher und grosser Wirkung
- Verkürzen der Wertschöpfungsprozesse und dadurch Fehler- und Kostenreduktion
- Dank Anwendung kontinuierlicher Verbesserungsprozesse eine erhöhte Kundenzufriedenheit