

BETRIEBSMANAGER IM LAND OHNE VERTRETUNG

Klient

- Einer der 5 Hauptbearbeiter des Innenraums weltweit.
- Gesellschaft im Regime eines sehr dynamischen Wachstums.

Problem

- Ohne Betriebsmanager knapp vor Beginn der Hauptsaison.
- Betrieb zur Produktion von Kunststoffteilen für Innenraum mit 100 Angestellten.
- Ein sehr dicht bewohntes Gebiet fast ohne Industrie.
- Langfristiges Problem – zu viel Führung und keine direkten Verantwortlichkeiten.
- Unfähigkeit, die aktuellen Aufträge zu erfüllen und keine neuen Geschäfte seit 3 Jahren wegen Kapazitätsmangels.

Lösung

- Suche nach neuen Managern HEADSCOUT.
- Unsere Aufgabe war, einen qualitativ hochwertigen Ersatz für den Betriebsmanager zu finden, dessen Vertrag abgeschlossen wurde.
- Wir sollten einen sofortigen und langfristigen Ersatz in spezifischer Hinsicht auf professionelle und persönliche Integrität finden.

Ergebnis

**bin 4
Woche**

Der Klient hat einen geeigneten Kandidaten aus der engeren Wahl ausgewählt und binnen 4 Wochen ab Einstellung des Kandidaten hat er die Produktion stabilisiert.

Einige Führungspositionen wurden aufgelöst und eine neue Organisationsstruktur mit höherer persönlichen Verantwortung und deutlicheren KPI wurde gebildet.

**3,9
Mio.€**

Aufgrund des technischen Backgrounds des Kandidaten und seiner Erfahrungen im Bereich der Injektion der Kunststoffe hat die Gesellschaft einige schlankmachende Verfahren implementiert, durch die Ersparungen im Umsatz der Fabrik im Betrag von 3,9 Mio. €, also um 280 Tausend € mehr im Laufe des ersten Jahres gesichert wurden.

Aus Gründen der hohen professionellen und persönlichen Integrität des neuen Betriebsmanagers sank der Umsatz auf 6 % (Zeitraum Sept 2016 – Sep 2017) von 14%, der im Rahmen des gleichen Zeitraums bei vorherigem Management (Zeitraum Sept 2015 – Sep 2016) verzeichnet wurde.

Es wurden neue Beschaffungsverfahren eingeführt, einige Lieferanten wurden aufgelöst und durch effektivere ersetzt.

4 neue Injektionsmaschinen wurden installiert und Montage von 6 weiteren für neue Projekte wird geplant.

Drei Instrumente, die uns am meisten geholfen haben:

- Aktualisierte Datenbank der Spezialisten für Kunststoffinjektion in Spanien.
- Proaktive und sehr ergebnisorientierte Einstellung im Sinne des Zeitdrucks, in dem sich unser Klient befand.
- Kommunikation mit Kandidaten engerer Wahl.

**MÖCHTEN SIE
DIE GANZE
FALLSTUDIE
DURCHLESEN?**

KONTAKTIEREN SIE UNS:

✉ INFO@HEAD-SCOUT.COM

☎ +49 152 569 697 71