

Potentialberatung

Aufgabenstellung: Ein mittelständiger Unternehmer bat uns um Unterstützung bei der Optimierung seiner Prozesse und Produkte. Er nutzte dazu die finanzielle Unterstützung aus der Festigungsberatung mit Landesmitteln.

Herausforderung: Das Unternehmen hatte vier sehr unterschiedliche Aufgabenbereiche, die wenig Gemeinsamkeiten aufwiesen. Innerhalb des Unternehmens wurde eher „reagiert“, statt aktiv die Dinge in die Hand zu nehmen. Es gab mehrere offene Fragen zum Thema Mitarbeiter und einen wenig ansprechenden Unternehmensauftritt.

Der Auftrag: Neben dem Wunsch nach Verbesserung unternehmensinterner Abläufe und Anpassung der Produktpalette an die Marktsituation beinhaltete dieser Auftrag eine Besonderheit: Die Beantragung der Fördermittel unter Vorlage eines Projektplans bei den öffentlichen Stellen.

Hier ging es nicht nur um das Ausfüllen der Bögen, sondern um die Ermittlung der am besten passenden Fördertöpfe und die Begleitung bei allen Antragsgesprächen. Zudem galt es, den hoch motivierten Unternehmer während der Wartezeit der Bewilligung am Ball zu halten.



Weiterhin forderten wir den Unternehmer auf, mit seinen Mitarbeitern - insbesondere den für schwierig gehaltenen - persönliche Gespräche zu führen und deren Interessen und Potentiale zu ermitteln. Diese Kenntnisse konnten dann in die künftige Unternehmensführung einfließen und die Prozessoptimierung beschleunigen.

Unser Preis:

Durch die Einbindung der Fördermittelberatung konnte unser Kunde im Rahmen dieses Auftrages rund 5.000 € einsparen und erhielt ein großes Leistungspaket und viele neue Erkenntnisse.

Sie sehen: Mit der Chilischote können auch Sie den Kundengeschmack treffen!