

Case Study: Professionalisierung eines inhabergeführten Dienstleistungsunternehmens

Der Kunde und die strategische Ausgangslage

Ein inhabergeführtes Dienstleistungsunternehmen mit rund 25 Mitarbeitenden befindet sich seit mehreren Jahren in einer stabilen, jedoch stagnierenden Geschäftsentwicklung. Der Jahresumsatz liegt bei ca. 2,8 Mio. Euro.

Das Unternehmen ist stark von der operativen Präsenz des Inhabers abhängig. Strategische Steuerungsinstrumente, klare Verantwortlichkeiten sowie eine belastbare mittelfristige Planung fehlen. Entscheidungen werden überwiegend reaktiv getroffen. Wachstumspotenziale sind vorhanden, werden jedoch nicht systematisch genutzt.

Die zentrale Herausforderung besteht darin, das Unternehmen von einer **inhaberzentrierten Organisation** zu einer **skalierbaren, strategisch geführten Struktur** weiterzuentwickeln.

Dirk Fischers Rolle als Strategieberater

- Durchführung einer strukturierten **Strategie- und Organisationsanalyse**
- Klärung der **unternehmerischen Zielsetzung** und Definition eines realistischen 3-Jahres-Zielbildes
- Entwicklung einer **klaren Unternehmensstrategie** mit Fokus auf Ertrag, Positionierung und Skalierbarkeit
- Aufbau einer **transparenten Organisations- und Verantwortungsstruktur**
- Coaching des Inhabers beim Übergang von der operativen Rolle hin zur unternehmerischen Führungsrolle inklusive regelmäßiger Strategie-Reviews

Umgesetzte Maßnahmen

- Definition von **strategischen Kernleistungen** und Abgrenzung nicht rentabler Tätigkeiten
 - Einführung klarer Rollen und Entscheidungsbefugnisse auf Führungsebene
 - Implementierung eines monatlichen Management-Reportings
 - Etablierung strukturierter Führungs- und Strategie-Meetings
 - Entlastung des Inhabers durch Delegation operativer Aufgaben
-

Erzielte Ergebnisse nach 15 Monaten

- Umsatzsteigerung um 12 % von 2,8 Mio. € auf 3,1 Mio. €
- Reduktion der operativen Arbeitszeit des Inhabers um ca. 35 %
- Steigerung der Mitarbeiterproduktivität um rund 18 % durch Digitalisierung
- Deutlich höhere Planungs- und Entscheidungssicherheit durch transparente Kennzahlen
- Das Unternehmen ist erstmals in der Lage, Wachstum gezielt zu planen, statt darauf zu reagieren

Strategischer Mehrwert

Diese Case Study zeigt exemplarisch, wie inhabergeführte kleine und mittelständische Unternehmen durch eine klare Strategie, strukturierte Organisation und konsequente Umsetzung messbar erfolgreicher werden.

Der Fokus liegt nicht auf kurzfristigen Einzelmaßnahmen, sondern auf der **nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens als System** – mit dem Ziel, den Inhaber vom Selbstständigen zum Unternehmer weiterzuentwickeln.