

Turn-around China Salescompany mit Compliance Problemen

Branche: Maschinenbau, Automotive

Linienfunktion: Geschäftsführer

Task: IP-Schutz, Rückholung von Kundenumsätzen

Umsatz: EUR 8,5 m

Mitarbeiter: 40

Ausgangssituation: Massiver Umsatzverlust bei langjährigen Kunden, ungeklärte Compliance Fälle.



Situation

Die [Tochtergesellschaft in China](#) erwirtschaftet deutlich weniger Umsatz für Ersatzteile und Service pro installierter Maschine als die Erfahrungswerte in anderen Ländern.

Task

Die anfängliche Mission war die langjährigen Kunden in China (chinesische und deutsche [OEMs](#)) intensiver zu betreuen und das Potential für höhere Ersatzteilbestellungen und Servicedienstleistungen zu heben.

Bereits in der Startphase stellte sich heraus, dass ein Großteil der fehlende Umsätze tatsächlich gemacht wurde, allerdings von einer chinesischen Firma, die sich als lizenziertes Händler ausgab. Eigentümer war der ehemalige chinesische Salesdirector. Die neue Mission war [IP-Schutz](#), Kommunikation mit Kunden und Bereinigung der Company von Kollaborateuren und natürlich die Rückholung der Umsätze.

Action

Es konnten zahlreiche Beweise gesichert und mit einer lokalen Kanzlei die Forderungen gerichtlich geltend gemacht werden. Die Maulwürfe in der lokalen Gesellschaft wurden identifiziert und eliminiert.

Bestandsaufnahme der in China installierten Werkzeugmaschinen mit Servicestatus und Ersatzteilbestellungen. Besuch der Kunden und Gespräche mit Einkauf und Entscheidungsträgern über Situation und Maßnahmen. Nutzung der nun intensivierten Kundenbeziehungen für Salesaktivitäten für den Verkauf neuer Maschinen aus Deutschland. Ausstellung auf der Messe [CIMT](#) (Leitmesse Werkzeugmaschinen) mit einem repräsentativen Stand zur Reaktivierung der Kundenbeziehungen.

Massiver Um- und Ausbau der Servicewerkstatt mit deutlichen Verbesserungen von Qualität, Effizienz und Durchlaufzeit sowie Erfüllung von lokalen Auflagen bei Umweltschutz, Arbeitsschutz und [Geschäftslizenz](#).

Ergebnis

Etablierung eines [Berichtssystems](#) das die lokale Geschäftsentwicklung transparent spiegelt. Sichtbare Erfolge die Orders für Ersatzteile und Service von Kunden zurückzuholen. Die [Klagen](#) gegen den Salesdirector waren erhoben und mit hinreichenden Beweisen hinterlegt.

[SAP](#) Launch mit Ersatzteilen und Verbrauchsmaterialien, Definition der Workflows für Orders, Bestandsverwaltung und Auslieferung, Integration des Lagers in die lokale SAP-Funktionalität und Anbindung an das Headquarter.

Email: : m.gundermann@mg-projects.eu

Mobile: +49-160 90164234

Matthias Gundermann

Raidinger Str. 29, D-81377 München

Erstellung von Jobdescriptions, Definition von Zielen und KPIs, Implementierung eines Incentivesystems sowie Neuerstellung der Arbeitsverträge. Deutliche Verbesserung der Motivation und Loyalität der Mitarbeiter.