



Referenz einer Unternehmensübernahme 2006

im Bereich Groß- und Einzelhandel

begleitet von der Industrie- und Handelskammer München und Oberbayern

im Rahmen des dort angebotenen Coaching-Programms

| Gründer | Coach | TW* | Thema |
|--|---|--------------------|--|
| <p>Daniel Schwerdtfeger Fahrradtechnik Haas GmbH</p> <p>Weinstr. 5 83022 Rosenheim</p> <p>Telefon: 08031/14573</p> <p>Internet: www.santana-tandem.com</p>   | <p>Walter Raab Raab Coaching</p> <p>Carossa-Ring 3 94474 Vilshofen</p> <p>Telefon: 08541/910307</p> <p>Internet: www.raab-coaching.de</p> | <p>2006: 4</p> | <p>Übernahme 1. Juli 2005</p> <p>Unternehmenszweck Groß- und Einzelhandel von hochwertigen Fahrrädern, insbesondere Tandem-Fahrrädern aus den USA, sowie der Vertrieb von Zweiradspezialteilen, Reparaturwerkstatt. Die Fahrradtechnik Haas GmbH beliefert regelmäßig Fahrradhändler in Deutschland und Europa. Darüber hinaus vertreibt sie ihr Angebot auch an private Endkunden im Rosenheimer Raum.</p> <p>Coaching-Themen Unternehmensführung, Vertrieb, Verkauf, Marketing</p> <p>Unternehmens-Entwicklung</p> <ul style="list-style-type: none"> • festangestellte Mitarbeiter: 3 • Auszubildende: 2 • Umsatz 7/2005 – 12/2005: ca. 320.000 € • Umsatz 2006: ca. 750.000 € <p>Zeitlicher Ablauf</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gründung der GmbH: Juli 2005 zusammen mit Herrn Wolfgang Haas - Coaching: 4/2006 – 5/2006 - Zur Aufnahme des Ist-Zustandes wurde am ersten Coachingtag zusammen mit Herrn Schwerdtfeger und Herrn Haas eine Stärken-, Schwächen-, Chancen- und Risikoanalyse (SWOT) für das Unternehmen erstellt. - Dem folgte die Herausarbeitung von unternehmensindividuellen Schwerpunkten. So erwiesen sich die Qualifikation der Mitarbeiter und das hochwertige Angebot als wesentliche Kernkompetenzen. Die Position des Unternehmens im Zweiradmarkt wurde identifiziert und die dafür möglichen Potentiale zur Verkaufssteigerung offengelegt. Ebenfalls wurde die Unternehmensorganisation kritisch in Frage gestellt und Verbesserungen diskutiert. |

| | | |
|--|--|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> - Zudem wurden das Sortiment und die Vertriebswege strukturiert und Möglichkeiten der praktischen Umsetzung erörtert. - Im Rahmen von telefonischen Kundenbefragungen konnten konkrete Gesprächssituationen trainiert werden. - Abschließend wurde in einem gemeinsamen Workshop eine Maßnahmensammlung erstellt und diese, soweit möglich, bereits mit Terminen und Verantwortlichkeiten versehen. <p>Besonderheiten Ein Ziel des Coachings war die Ermittlung eines gemeinsamen Leitzieles für die Fahrradtechnik Haas GmbH. Mithilfe eines Brainstormings wurde das intern wahrgenommene Unternehmensimage erfragt. Aus den gewonnen Themen konnten Teilziele und Leitsätze für einzelne Entwicklungsfelder abgeleitet werden.</p> |
|--|--|---|

*TW = Tagewerk (je 8 Stunden)

Ziel des **Coaching-Programms** ist die nachhaltige Verbesserung der Wettbewerbssituation für die bayerischen Betriebsübernahmen bzw. Neugründungen. Übernehmer/innen bzw. Gründer/innen erhalten für eine externe professionelle Unternehmensberatung 60% der Kosten erstattet. Seit 1999 nahmen über **3000 Unternehmen** diesen Zuschuss in Anspruch, hauptsächlich für die Bereiche Marketing, Vertrieb, Finanzierung und Unternehmensführung.

IHK München und Oberbayern
Coaching-Programm
Max-Joseph-Straße 2
80333 München

Ansprechpartner:
Herr Christian Hartmann
Tel. 089/ 5116-648
E-Mail: hartmann@muenchen.ihk.de

Website: www.muenchen.ihk.de

Frau Claudia Rottmann
Tel. 089/ 5116-248
E-Mail: rottmann@muenchen.ihk.de