

Case Study - Entwicklungskonzept Online-Marketing-Agentur



QUICK FACTS

- **Unternehmen** rabbit eMarketing GmbH
- **Branche:** Online-Marketing
- **Umfang:** Entwicklungskonzept

HERAUSFORDERUNG

- Improvisationsstärke führt zu Führungsschwäche
- Sinnvolle organisatorische Veränderungen litten an zu starker Fachorientierung
- Gründerkultur behinderte konsequente Auslastungsverbesserung
- Starke Kundenorientierung führte zu abnehmenden DB

DER S+V ANSATZ

- Weiterentwicklung der Kultur, ausgewogen mit Kunden-, Mitarbeiter- und Performance-Orientierung
- Vereinfachung der Organisationsstruktur mit Neubesetzung der Führungspositionen
- Stärkung der Konsequenz und Klarheit in der Führung
- Etablierung Berichtswesen als wesentlicher Teil aller Führungs- und Entscheidungsprozesse

MEHRWERT



Erzielung einer angemessenen Profitabilität im ersten Veränderungsjahr (10%)



Verbesserte Prozesse und Abläufe durch stringendere Führung



Professionalisierung von Kundenmanagement und Mitarbeiterführung



Durch Kultur- und Führungswandel Vorbereitungen für skalierbares Wachstum erfolgt



S+V hat uns eine wertvolle kaufmännische Perspektive eröffnet, die einen dringend notwendigen Wandel eröffnet hat.

Nikolaus von Graeve

Gründer und Gesellschafter-Geschäftsführer