



Mandant

Kaffeeproduzent

Ausgangssituation

Der Mandant mit Hauptsitz in den USA bereinigte sein weltweites Produktportfolio mit dem Ziel, die Ertragskraft und Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu steigern:

- In Deutschland wurde das Geschäft mit Heißgetränken ausgebaut und gleichzeitig die Haushalts- und Körperpflegesparte verkauft.
- Dies führte zu einer deutlichen Veränderung des Geschäftsmodells und im Zuge dessen zu einem hohen Bedarf an „Change Management“.

Leistung

Die Inmodo wurde von der Geschäftsführung der deutschen Tochtergesellschaft beauftragt, den Change Prozess zu unterstützen und zu koordinieren, u.a. mit folgenden Projektschwerpunkten:

- Neuausrichtung der internen Prozesse unter Einbeziehung aller Unternehmensbereiche
- Festlegung und Umsetzung von klaren internen Verantwortlichkeiten, Entscheidungsregeln und zeitlichen Abläufen
- Anpassung der Aufbauorganisationen an die veränderte Sortiments- und Kundenstruktur

Von hoher interner Bedeutung war zudem das Reporting an die europäische Konzernzentrale, die nach einem fest definierten Standard regelmäßig über den Umsetzungsstand der Maßnahmen informiert wurde.

Ergebnis

Inmodo konnte dazu beitragen, den Unternehmenswandel effizient umzusetzen und das neue Geschäftsmodell erfolgreich zu implementieren.