

Hans-Gerd Servatius

**Vertrauen als Erfolgsfaktor
beim Turnaround Management –**

**Wie Ihr Unternehmen die Krise
mit einem integrierten Ansatz meistert**

Düsseldorf 2009

Ein erfolgreicher Turnaround erfordert emotional engagierte Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden

Was wir in diesem Baustein behandeln:

- Die Defizite traditioneller Restrukturierungsprogramme beschreiben
- Begründen, warum die Erhaltung bzw. Wiederherstellung von Vertrauen eine Kernaufgabe ist, die oft vernachlässigt wird
- Die irreparablen Schäden von geplanten harten Schnitten analysieren
- Erläutern, wie man gemeinsam mit den Anspruchsgruppen (Stakeholdern) eine erfolgreiche Turnaround-Strategie erarbeitet
- Zeigen, dass die Umsetzung der Strategie nur mit emotional engagierten Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden gelingt
- Erklären, wie man nicht nur die harten Fakten, sondern auch die erfolgsentscheidenden weichen Faktoren interkulturell kompetent kommuniziert
- Zeigen, wie es gelingt, die Wettbewerbsfähigkeit und Arbeitsplätze auch am Hochlohnstandort zu sichern
- Anregungen geben, welche nächsten Schritte für ihr Unternehmen sinnvoll sein können