

SMG Hattrick

Jahr 1

Qualitativ

- Führungskultur gefestigt
- Schlagzahl im Vertrieb erhöht

Quantitativ

- Umsatz +10 %



Change-Phase:
«Festigen»

Jahr 2

Qualitativ

- Vertriebsqualität erhöht
- Führungsstandards umgesetzt

Quantitativ

- Umsatz +10 %



Change-Phase:
«Antreiben»

Jahr 3

Qualitativ

- Quantensprung konzipiert
- Mögliche personelle und strukturelle Konsequenzen vollzogen

Quantitativ

- Umsatz +10 %



Change-Phase:
«Hart aber herzlich bleiben»

Jahr 4

Qualitativ

- Marktoffensive «Quantensprung» in der Umsetzung

Quantitativ

- Umsatz +30 %



Change-Phase:
«Mut beweisen und Siege feiern»