HARBOR TOOLS

FÜHRUNGSKRÄFTETREFFEN · PROTOKOLL IN KÜRZE

Vier Entscheidungen vom 10. November Treffen

Eine Zusammenfassung für Führungskräfte, die nicht teilnehmen konnten: was besprochen wurde, was vereinbart wurde und wer die Umsetzung verantwortet.

DATUM
Di., 10.11.2026

UHRZEIT
14:00 – 16:00 Uhr

ORT
Hauptsitz, großer Konferenzraum

ANWESEND

11 Teilnehmer

Geschäftsführer	1
Führungskräfte	4
Abteilungsleiter	6

ENTSCHIEDENE TAGESORDNUNGSPUNKTE

4 von 4

Nächstes Führungskräftetreffen
8. Dezember 2026, 14:00 Uhr

WORUM ES IM TREFFEN GING

Zwei Stunden, vier Punkte, drei bereits zugewiesene Maßnahmen.

01 **Rückblick erstes Halbjahr**

Umsatz lag bei $5,58 Mio. gegenüber einem Ziel von $6,0 Mio. — 93 %.

02 **Start des neuen Werks**

Januar verschiebt sich auf Februar; die Kapazität steigt weiterhin um das 1,3-Fache.

03 **Preiserhöhung ab April**

Hauptprodukte im Schnitt +6 %; Materialkosten 12 % höher.

04 **Homeoffice verdoppelt sich**

Ein Tag pro Woche wird zu zwei, als Testphase ab Dezember.

05 **Maßnahmen und Verantwortliche**

Drei Ergebnisse zwischen dem 20. November und dem 10. Dezember.

06 **Die vier Entscheidungen im Überblick**

Was nun feststeht und wann wir uns nächstes Mal treffen.

Der Umsatz im ersten Halbjahr erreichte 93 % des Ziels — das Ziel für das zweite Halbjahr bleibt unverändert.

UMSATZ, ERSTES HALBJAHR

$5,58M

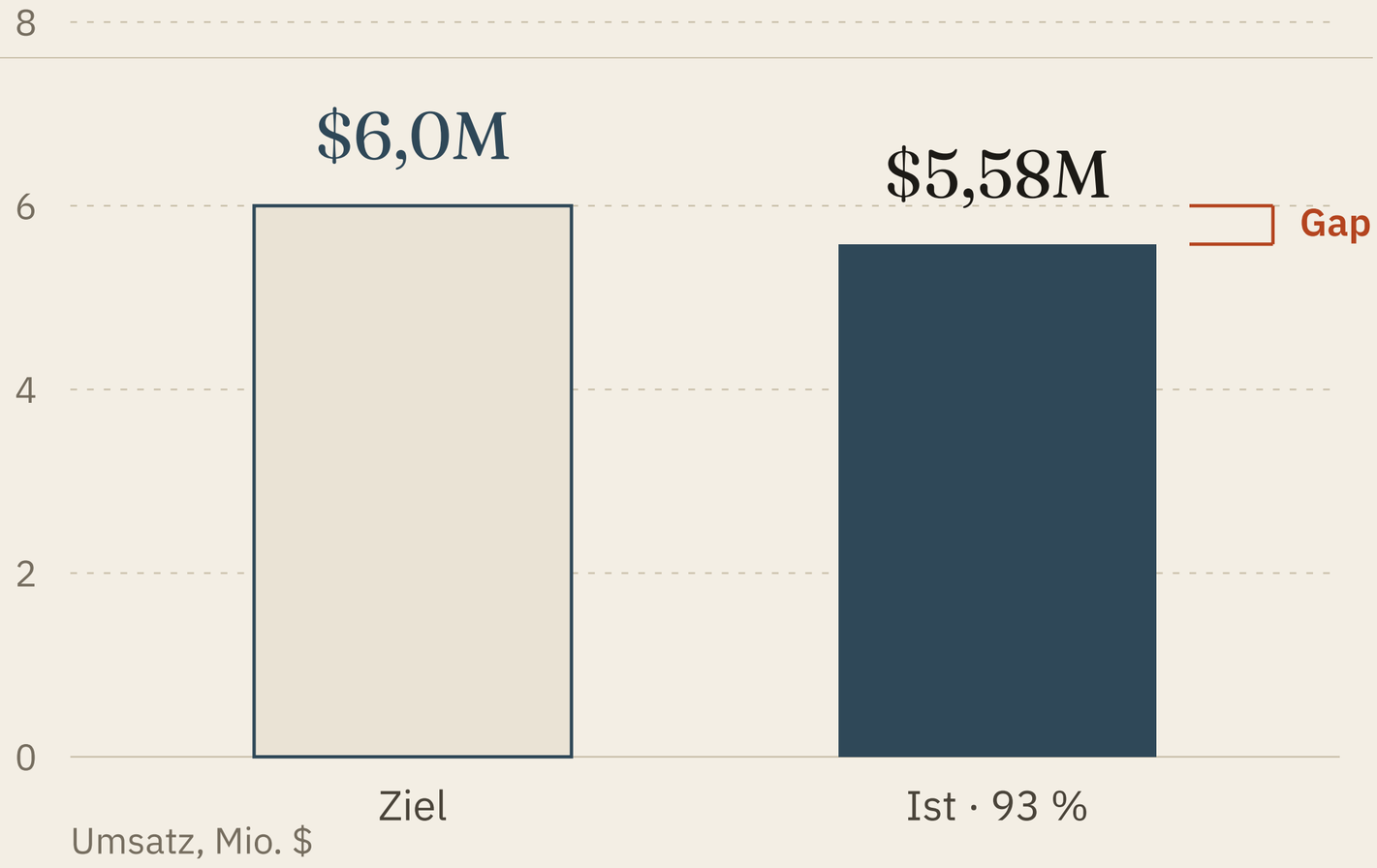
gegenüber einem Ziel von $6,0 Mio.

ABWEICHUNG VOM ZIEL

$0,42M 7 % des Halbjahresziels

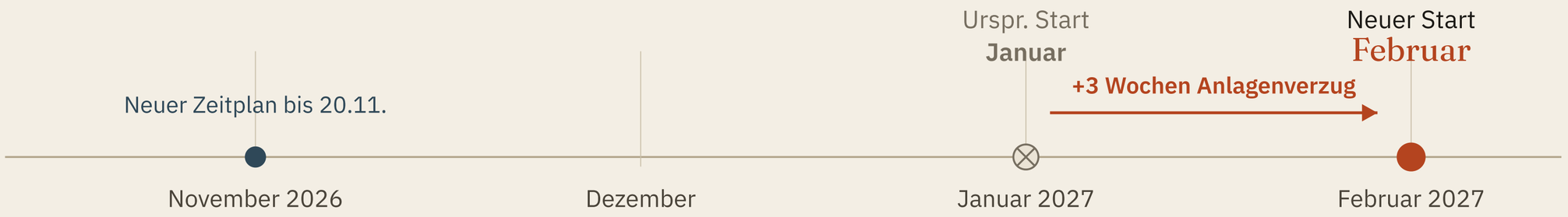
ENTSCHEIDUNG

Das Ziel für das zweite Halbjahr bleibt gleich. Die Lücke wird nicht übertragen, und die Zahl wird nicht angepasst.



93 % Zielerreichung im Halbjahr. Zahlen wie im Führungskräftetreffen

Die Anlagen kamen drei Wochen zu spät, daher startet das Werk im Februar statt im Januar.



URSACHE

3 Wochen

Die Anlagen kamen verspätet. Nur diese Verzögerung hat den Termin verschoben.

AUSWIRKUNG AUF DEN TERMIN

Jan. → Feb.

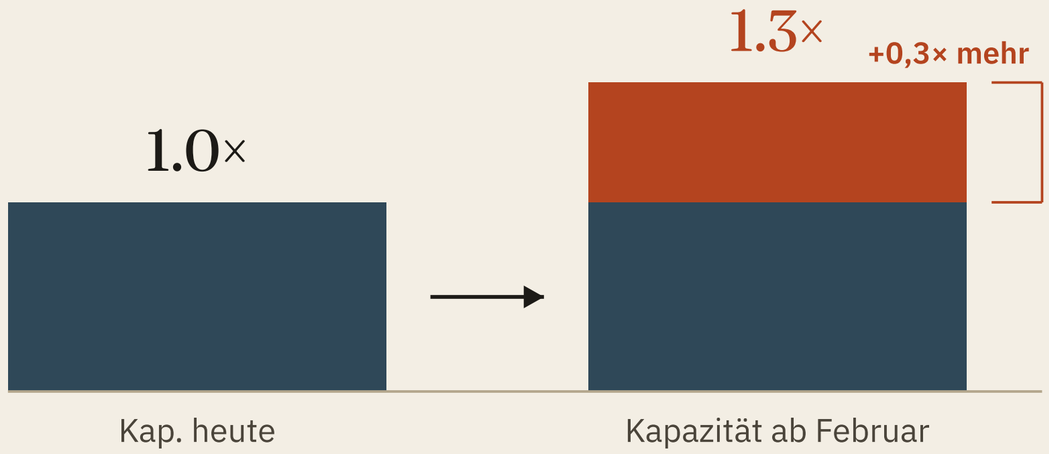
Der Start verschiebt sich um einen Monat. Die Fertigung veröffentlicht den neuen Zeitplan.

UNVERÄNDERT

1.3×

Kapazität, sobald das Werk läuft. Die Verzögerung kostet Zeit, nicht Leistung.

Sobald es läuft, steigert das Werk die Kapazität auf das 1,3-Fache des heutigen Niveaus.



Die Steigerung ist ein Vielfaches der aktuellen Kapazität, kein Zuschlag auf die Halbjahresumsatzzahl. Betrachten Sie es als Spielraum für die Nachfrage, verfügbar ab Februar 2027.

- Der Wert von 1,3× ist unverändert gegenüber dem ursprünglichen Plan, der der Führungsebene vorgestellt wurde.
- Die einmonatige Verzögerung betrifft, wann der Spielraum zur Verfügung steht, nicht wie groß er ist.
- Überarbeitete Termine für alle nachfolgenden Meilensteine liegen mit dem Zeitplan vom 20. November vor.

Material kostet 12 % mehr, daher steigen die Hauptprodukte ab April im Schnitt um 6 %.

URSACHE

+12%

Material kostet mehr als im Vorjahr.

→

ENTSCHEIDUNG

+6%

Durchschnittliche Erhöhung bei Hauptprodukten, gültig ab April.

→

KOMMUNIKATION

Januar

Der Vertrieb informiert Kunden im Laufe des Monats.

1 10.12.

Der Vertriebsleiter versendet das Schreiben zur Preiserhöhung an die Kunden.

2 JANUAR

Der Vertrieb spricht direkt mit den Kunden, Kunde für Kunde.

3 APRIL

Die neuen Preise für Hauptprodukte treten in Kraft.

— HINWEIS

6 % ist ein Durchschnitt über die Hauptprodukte, keine einheitliche Erhöhung auf jede Position.

Homeoffice verdoppelt sich auf zwei Tage pro Woche, als Testphase ab Dezember mit Überprüfung im März.

BISHER · 1 TAG PRO WOCHE

Mo	Di	Mi	Do	Homeoffice

↓ Ein zusätzlicher Homeoffice-Tag pro Woche

AB DEZEMBER · 2 TAGE PRO WOCHE

Mo	Di	Mi	Homeoffice	Homeoffice

Tage nur zur Veranschaulichung; die Regelung legt die Anzahl der Tage fest, nicht welche Tage.

TESTPHASE BEGINNT

Dezember

Zwei Tage pro Woche laufen als Test, noch nicht als feste Regelung.

RICHTLINIENDOKUMENT

30.11.

Der Personalleiter veröffentlicht die aktualisierte Homeoffice-Richtlinie.

ÜBERPRÜFUNG

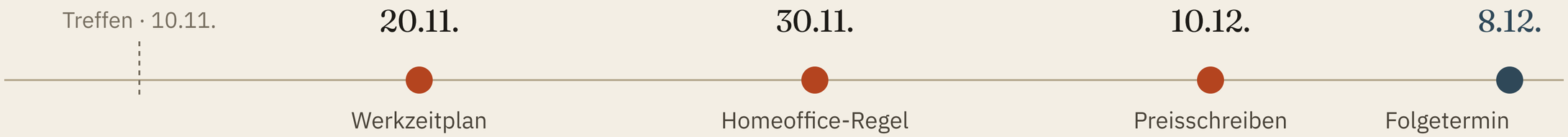
März

Die Führungsebene prüft die Testphase und entscheidet über die Fortsetzung.

NÄCHSTE SCHRITTE

Drei Maßnahmen sind zugewiesen und terminiert — die erste ist am 20. November fällig.

#	MASSNAHME	VERANTWORTLICH	FÄLLIG	PUNKT
01	Überarbeiteten Zeitplan für das neue Werk veröffentlichen	Leiter der Fertigung	**20.11.**	Punkt 02
02	Aktualisierte Homeoffice-Richtlinie veröffentlichen	Personalleiter	**30.11.**	Punkt 04
03	Schreiben zur Preiserhöhung an Kunden versenden	Vertriebsleiter	**10.12.**	Punkt 03



DAS PROTOKOLL

Vier Entscheidungen stehen seit dem 10. November fest. Das nächste Treffen ist am 8. Dezember.

01 **Das Umsatzziel für das zweite Halbjahr bleibt auf dem ursprünglichen Niveau.**
Das erste Halbjahr schloss mit $5,58 Mio. gegenüber $6,0 Mio. — 93 %.

02 **Das neue Werk startet im Februar, nicht im Januar.**
Die Anlagen kamen 3 Wochen zu spät; die Kapazität steigt weiterhin um das 1,3-Fache.

03 **Hauptprodukte steigen ab April im Schnitt um 6 %.**
Material kostet 12 % mehr als im Vorjahr; der Vertrieb informiert die Kunden im Januar.

04 **Homeoffice geht von einem Tag pro Woche auf zwei.**
Testphase ab Dezember, Überprüfung im März.

NÄCHSTES FÜHRUNGSKRÄFTETREFFEN

8. Dez.

2026, 14:00 Uhr · Hauptsitz, großer Konferenzraum

Bringen Sie den Status Ihrer zugewiesenen Maßnahmen mit sowie Fragen Ihres Teams zur Preiserhöhung und zur Homeoffice-Testphase.

FRAGEN VORAB

Wenden Sie sich an den in der Maßnahmenliste genannten Verantwortlichen oder an Ihren Executive Sponsor.