

Prowiso Beratung und Management Johannes Baier

Themen in dieser Ausgabe:

- **Management auf Zeit - keine Zeiterscheinung**
- **Verleihung des Mentor Award 2006 der Rhetorik — Akademie und Speakers — Society ENB**
- **Vorbereitungen zur Planung 2007**
- **Neue Geschäftsideen - aber wie?**

Management auf Zeit — Nur eine Zeiterscheinung?

„Deutschland und Europa hinken häufig hinterher, wenn es um Veränderungen in Wirtschaft und Unternehmen geht“. Diesen Satz hörte ich so oder so ähnlich von einem Vorsitzenden des Beirates des Unternehmens, in dem ich vor rd. 25 Jahren Geschäftsführer wurde. Damals entwickelte sich in den USA und anderen Staaten bereits eine Dienstleistungsbranche, die sich auf die zeitlich begrenzte Übernahme von Managementaufgaben in Unternehmen spezialisierte.

„Wenn Unternehmen hierzulande etwas Neues beginnen wollen, bzw. wenn in Unternehmen Veränderungen initiiert werden sollen oder gar müssen, dann werden zunächst einmal qualifizierte Mitarbeiter eingestellt. Diese haben dann alle Zeit der Welt, sich einzuarbeiten und irgendwann einmal mit der Erarbeitung und Umsetzung von gewollten Zielsetzungen zu starten“.

An diese Sätze erinnerte ich mich, als ich mich vor rd. 10 Jahren als Berater und Manager auf Zeit selbständig machte.

Sicher hat sich seit damals Vieles geändert. So gibt es heute viele so genannte Manager auf Zeit, die eine Vielzahl von Projekten in Unternehmen durchgeführt haben. Sei es, dass sie neue Marketingkon-

„Immer mehr Anwaltskanzleien entscheiden sich für Zeitarbeitskräfte mit Dokortitel“

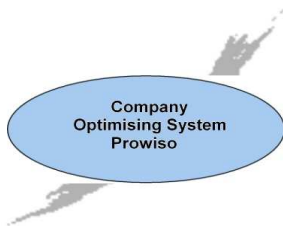
Schlagzeile, The Wallstreet Journal

= Management auf Zeit

zepte entwickeln und umsetzen, neue Fertigungsprozesse, Kostenrechnungen oder Finanzplanungsmodule implementieren. Häufig jedoch dient so eine Aufgabe dazu, einen neuen festen Arbeitsplatz zu ergattern, mit all den Arbeitsrechtlichen Annehmlichkeiten als Folge. Und schon wächst der Fixkostenblock des Unternehmens wieder. Eine andere Variante des Management auf Zeit ist das Sanierungsmanagement. Hierbei regieren die Manager oft sehr hart in ein Unternehmen herein, mit der Folge, dass das Unternehmen danach entweder geschlossen ist, verkauft wurde oder durch Insolvenz vom Markt verschwand.

Referenzen von Prowiso

➤ Erarbeitung einer Unternehmensstrategie (Change – Management) und teilweise Begleitung der Umsetzung in der Möbelindustrie in Südafrika



➤ Analyse Unternehmensstruktur und Erarbeitung eines Veränderungskonzeptes für ein Unternehmen der Bergbau– Industrie in der Ukraine.

➤ Entwicklung einer Liquiditäts– und Kostenplanung für ein weltweit tätiges Unternehmen der Pro– Audio Branche in Spanien.

Referenzen von Prowiso

➤ Erarbeitung einer Marktanalyse in Australien für ein deutsches Unternehmen der Gesundheitsbranche .

➤ Erarbeitung eines Businessplans mit Umsetzungsstrategie für einen Großhandelshaus im Bereich Haustechnik und Wellness. Begleitung bei der Umsetzung.

➤ Restrukturierung eines Unternehmens der Recyclingbranche

Aus dem Mittelstand für den Mittelstand. Überzeugen Sie sich von unserem Angebot auf unseren neu gestalteten Internetseiten:

www.prowiso.de

Management auf Zeit – Nur eine Zeiterscheinung?

In fast allen Fällen ist dann auch der Berater nicht mehr da.

Wir verstehen unter Management auf Zeit heute etwas anderes. Die Vielfalt der Möglichkeiten im IT – Bereich, ebenso die drastisch gestiegenen Anforderungen an mittelständische Unternehmen in den Bereichen Kosten- und Ergebnisrechnung wie die Finanzplanung und Liquiditätsrechnungen stellen das Management vor völlig neue Herausforderungen. Hinzu kommt, dass der mittelständische Unternehmer häufig allein dasteht, wenn es um die Entwicklung einer veränderten Strategie und um deren Umsetzung geht, weil viel zu oft Führungskräften das nötige Feeling und der nötige Abstand – sprich der Blick von außen - hierfür fehlt. Dies führt dazu, dass die Besetzung

der Führungsposition eines solchen Bereiches nicht selten selbst zu einer Kosten- Nutzen Betrachtung wird. Hiermit soll nicht die fachliche Qualität von Führungskräften schlecht gemacht werden. Auf der anderen Seite müssen wir sehen, dass Qualifizierung und Effektivität von Funktionen in Unternehmen auch eine Frage von Größe eben dieser Unternehmen ist.

Denk mal!

➤ „Qualität steht nicht für Hochwertigkeit, sondern bedeutet, dass die Anforderungen erfüllt sind.“

Phil Crosby, Qualitätsguru

Unser neuer und zusätzlicher Ansatz als Manager auf Zeit beinhaltet daher die Übernahme einer solchen Funktion für einen längeren Zeitraum – allerdings nur in dem dafür notwendigen zeitlichen Rahmen. Vorteil für das Unternehmen ist es, immer auf der Höhe des Wissens zu sein und top - aktuelle Ergebnisse zu haben. Gleichzeitig profitiert es von Erfahrungen anderer Unternehmen.

Ganz nebenbei wird die Kostenrechnung des KMU dadurch entlastet, dass der Einsatz eines Manager auf Zeit unnötige „Leer – Zeiten“ im tägliche Arbeitsablauf ebenso verhindert wie Personal - Zusatzkosten vermeidet. Kurz: Die Effektivität steigt.

Mentor Award 2006 für Ethik in der Wirtschaft verliehen eine Auszeichnung für Unternehmer und Führungskräfte geht in die zwölfte Runde.

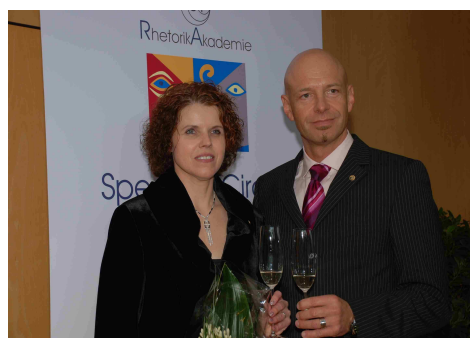


Mentor Award der Rhetorik – Akademie und ENB Speakers – Society

Wird jährlich verliehen

Bereits zum zwölften mal wurde am 20. Oktober 2006 in der Sängerkirche in Aalen vor über 60 Gästen aus Wirtschaft und Verwaltung der Mentor Award der Rhetorik – Akademie verliehen. Dieser Preis, der hervorragende Eigenschaften und Leistungen für Ethik in der Wirtschaft honoriert, ging in diesem Jahr an **Claudia Köditz – Habermann und Klaus Lach**, beide **Geschäftsführende Gesellschafter der OWD GmbH**, einer bundesweit tätigen Agentur für visuelles Marketing in Aalen mit Kunden aus der ersten Liga der Deutschen Wirtschaft.

Beide Preisträger wurden geehrt für ihren Einsatz als Mitbegründer und Mentoren des Speakers Circle Aalen. Der Speakers Circle gehört dank der Preisträger zu den aktivsten und erfolgreichsten seiner Art in Deutschland.



Claudia Köditz-Habermann Klaus Lach



Seit der Gründung des ersten Speakers Circle durch **Prof. Klaus Peter Dreykorn – Inhaber und Geschäftsführer der ISF- Consult und der Rhetorik - Akademie** - haben sich in Deutschland und Europa eine Vielzahl weiterer regionaler Circle gegründet, um Reden und Kommunizieren mit dem Ziel der Persönlichkeitsentwicklung für interessierte Führungspersönlichkeiten ebenso anzubieten wie für Unternehmer und Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung. Mehr zu diesem in Deutschland einmaligen Angebot finden Sie unter **www.isf-rhetorikakademie.de** .

In seiner Laudatio betonte Prof. Dreykorn die hohe soziale Verantwortung und die gelebten sozialen Fähigkeiten der beiden Preisträger.

Mitarbeiter fördern und Freude an deren beruflichen Entwicklung zu haben, wie auch der ethische Umgang mit Kunden, Lieferanten und Mitgliedern der Gesellschaft sind nur einige Eigenschaften, die beide Preisträger in ihrem unternehmerischen Tun auszeichnen.

Fortsetzung von Seite 2

Mentor Award 2006 für Ethik in der Wirtschaft verliehen

„Es ist höchste Zeit für eine Neubesinnung“, so Prof. Dreykorn, „Werte generieren nicht nur wirtschaftlichen Nutzen, sondern sind grundlegende Orientierungsmaßstäbe für die Menschen und vermitteln darüber hinaus Sinn und Verhaltenssicherheit. Werte sind die Basis von Managementsystemen. Diese Bedeutung wird von den Unternehmen mehr und mehr erkannt.“

In seinem Grußwort betonte **Johannes Baier** - **Inhaber der Prowiso Beratung und Management** - die Kompetenz der Preisträger als Unternehmer und Personen des öffentlichen Lebens. Baier, der im Jahre 2002 selbst Preisträger des Mentor Award war und seit langen Jahren **Präsident der ENB Speakers - Society** ist, hatte für die beiden Preisträger noch eine Überraschung im Gepäck. Claudia Köditz - Habermann und Klaus Lach erhielten aus seinen Händen die Ernennungsurkunden als Councilors der ENB Speakers - Society.

Die ENB Speakers - Society (www.speakers-society.eu) ist eine exklusive und private Vereinigung von rd. 100 Beratern, Trainern, Unternehmern + Führungskräften, die als weltweites Mentoring - Netzwerk aktiv ist. ENB - Councilors fühlen sich dem globalen Zeitgeist verpflichtet, unterstützen und fördern Klienten aus Industrie, Handel, Handwerk und Dienstleistungen im europäischen Mittelstand und Weltweit.

Hierbei widmen sich ENB – Councilors insbesondere folgenden Geschäftsfeldern



Johannes Baier - Prowiso Beratung und Präsident ENC

- ▶ Unternehmensführung +Controlling
- ▶ Management + Marketing
- ▶ Vertrieb + Verkaufsförderung
- ▶ Rechtswesen + Steuerpolitik
- ▶ Technologie + Engineering

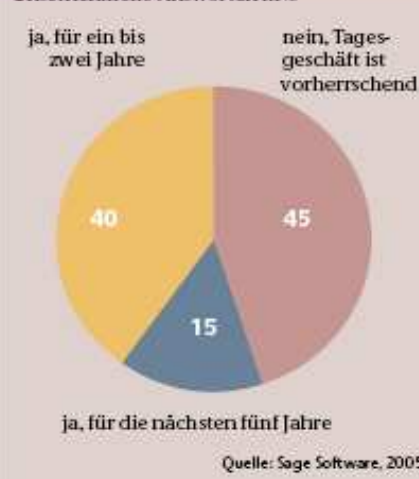
Baier selbst hat im Laufe der letzten Jahre aktiv an der Entstehung und dem Aufbau des Netzwerks mit gearbeitet und betont ausdrücklich, wie sehr ihm die Arbeit bei seinen beruflichen Auslandsaufenthalten geholfen hat.

Wissen Sie schon, was Ihnen das Jahr 2007 bringt?

Ein paar Fragen zur Planung

Haben Sie eine schriftliche Unternehmensplanung?

Unternehmens-Antworten in %



Die Ergebnisse von Untersuchungen und Befragungen zum Thema Planung erschrecken uns immer wieder - wie auch in nebenstehendem Schaubild zu sehen -. Danach **verfügen fast 50% aller Unternehmen nicht über eine ausreichende Planung. Man kann auch sagen, sie steuern ihr Unternehmen im Blindflug!**

Ein wesentlicher Garant für Erfolg ist eine genaue Planung. Diese Erkenntnis ist zwar nicht neu, es ist jedoch immer wieder erstaunlich, mit welcher Leichtigkeit Unternehmer diese Selbstverständlichkeit unbeachtet lassen. Planung hört immer noch für viele dort auf, wo die Auftragsbücher voll sind, nach dem Motto: „jetzt müssen wir erstmal vorhandene Arbeit sauber zu Ende bringen, dann sehen wir weiter“.

Glauben Sie nicht? Rd. 60.000 Insolvenzen von Unternehmen und ehemals Selbständigen in 2005 sprechen eine deutliche Sprache!

Und nicht immer ist die Konjunkturschuld, der Markt hat sich verändert, die Banken sind zu restriktiv, das Kapital reicht nicht, usw., usw.. Einer der häufigsten Fehler für schlechte Ergebnisse ist eine ungenügende Informationspolitik und Mängel in der Planung. Rd. 50% aller Insolvenzen sind auf fehlerhafte Planungen zurückzuführen. Deshalb: Nehmen Sie sich Zeit für die Planung der kommenden Jahre und gezielt für 2007. Ab heute spätestens sollten Sie sich über folgende Fragen konkret Klarheit verschaffen:

Hier finden Sie Alles über Wellness und Sauna! Hohe Qualität, Beste Beratung!



Eine Aktivität für Partner im Netzwerk: www.tylo.de



Prowiso Beratung und Management Johannes Baier

Max – Ernst – Weg 7
38642 Goslar

Telefon: +495321-39 49 312
Fax: +495321-39 49 399
E-Mail: johannes.baier@prowiso.de

Sie finden uns auch im Internet:

www.Prowiso.de



- ▶ Wie entwickeln sich die Kunden? Klassifizierung (Gewinner-Verlierer)
- ▶ Welche Kosten habe ich (Fix, Variabel, Veränderungen, usw.) bzw. wo sind die Effizienzkiller?
- ▶ Wo muss ich investieren?
- ▶ Habe ich ausreichend gute Mitarbeiter?
- ▶ Was tut sich in meinem Markt, wo liegen neue Chancen und neue Märkte?
- ▶ Habe ich Umsatz, Rohertrag und Ergebnis monatlich genau geplant?
- ▶ habe ich alle Voraussetzungen für ein zeitnahes Controlling geschaffen, verfüge ich über ausreichend Ressourcen für Alternativ - Szenarien?
- ▶ Ist die finanzielle Situation meines Unternehmens so, dass ich die Umsetzung der Planung finanzieren kann? Liquiditätsplan
- ▶ Bin ich für ein Rating - Verfahren geübt? Kenne ich die Anforderungen?

- ▶ Habe ich für meine Planung eine Worst - Case und eine Best - Case – Betrachtung sowohl für die Umsätze als auch für Kosten und Ergebnis angefertigt?

- ▶ Und nicht zuletzt: Bin ich und alle Mitarbeiter von der Wichtigkeit der Planung überzeugt?

Wir arbeiten als Berater und Manager auf Zeit mit unserer langjährigen Erfahrungen, die wir in Checklisten und EDV - Planungstools zusammengefasst haben. Gern unterstützen wir Sie bei der Entwicklung einer Planungsrechnung und führen ein unverbindliches Erst - Gespräch mit Ihnen. Rufen Sie uns an oder schicken Sie uns eine E - Mail.



Noch mehr Fragen!

Wie steht es mit Ihren Planungen für neue Geschäftsideen?

Jede weiter gehende Unternehmensentwicklung lebt von zündenden Einfällen. Hierbei geht es nicht nur darum, neue Produkte und Patente zu entwickeln. Zusätzlich braucht es so genannte Innovateure, also Menschen, die eine Chance nicht nur erkennen, sondern auch ein Gespür für das Wie entwickelt haben. Hierbei kommt es nicht (nur) darauf an, Geistesblitze zu haben und nach dem Prinzip Trial & Error zu starten. Erfolgreiche Geschäftsideen kann (sollte) man eher gezielt erarbeiten.

Dies fängt wie so Vieles zunächst erst einmal mit Fragen an, die als Orientierungsrahmen für die weitere Arbeit gelten:

- ▶ Fällt Ihnen ein neues Produkt ein?
- ▶ Könnte man ein bestehendes Produkt verbessern?

Denk mal!

➤ „Wir bei Domain verkaufen keine Möbel. Wir verkaufen Träume“

Judy George, Chairwoman und CEO, Domain Home Fashions

- ▶ Gibt es eine Marktlücke im Dienstleistungsbereich?
- ▶ Welche neue Technologie würde zu erhöhtem Wachstum führen?
- ▶ Gibt es andere Vertriebskanäle als die bisher genutzten, die Erfolg versprechend sind?
- ▶ Würde es sich lohnen, neue Märkte in Deutschland oder in anderen Ländern zu erobern?
- ▶ Gibt es Kundensegmente (Altersgruppen, Berufsgruppen usw.), die Sie zusätzlich erschließen könnten?
- ▶ Könnte Ihr Unternehmen dadurch wachsen, dass es bessere Leistungen erzielt als die eigenen Händler bzw. Zulieferer?
- ▶ Mit welchen Fähigkeiten, die in Ihrem Unternehmen oder allgemein in Ihrer Branche noch unterentwickelt sind, könnten Sie den Erfolg Ihres Unternehmens steigern?

Jetzt erst beginnt die eigentliche Planung. In unserer nächsten Ausgabe wollen wir uns damit etwas intensiver beschäftigen.

Einige ausgesuchte Referenzen von Prowiso

- ⇒ Aufbau einer Kostenrechnung in einem Maschinen- und Anlagenbau.
- ⇒ Konzeptentwicklung Restrukturierung eines Senioren Wohn- und Pflegeheimes mit Begleitung bei der Umsetzung.