



1. Juni 2012

Bäumer&Heinen mib GmbH

Ausgabe 1/2012

Themen in dieser Ausgabe:

- BERATER-BINGO
- Neu bei mib:
Andreas Koszinowski
- mib:
SingleOffice Einsatz
in Mumbai
- fmu:1/2012
„Leadership – wer führt
wen, wie und warum?“
Führung in Politik und
Wirtschaft

Unternehmer mögen keine Consultants.

Wer den Gründen nachspürt, stößt auf Misstrauen, Komplexe - und menschliche Abgründe. Einblicke in eine gestörte Beziehung

Es ist die Folie Nummer 29, die den jungen, smarten Berater verrät. Bis dahin, sagt Stefan Egert, war die Analyse brilliant - und das Auftreten perfekt. In dunklem Anzug wirft der Berater einen klugen Gedanken nach dem anderen an die Wand. Und zieht den Vorstandsvorsitzenden des Familienunternehmens mehr und mehr in seinen Bann. Klick für Klick. Folie um Folie.

Dann aber zerplatzt die Illusion der „eigens und ganz individuell“ ausgearbeiteten Analyse wie ein mit zu viel heißer Luft aufgeblähter Ballon. Denn so smart der Consultant aus einem der ganz großen Beratungshäuser auch sein mag - eine entscheidende Kleinigkeit hat er doch vergessen. Und so liest der Vorstand auf Folie 29 nicht nur den Namen des eigenen Unternehmens, sondern den seines Konkurrenten. Die angeblich so aufwendige Analyse - sie ist wohl nicht mehr als eilig recycelter Powerpoint-Müll.

Nicht nur wegen dieser oft erlebten Erfahrung heuern viele Mittelständler keine Großberatungen mehr an. „Die haben einen Pool aus Standardrezepten, ballern einen in kurzer Zeit mit Bergen von Folien zu“, so ein Geschäftsführer. Doch ein Gespür für den Mittelstand besäßen sie nicht. Immer wieder hätten Mitarbeiter gefragt, was er ihnen da für überhebliche Schlauberger geschickt habe. Mittlerweile glaubt er: „Die passen einfach nicht zu uns.“

Es ist ein Satz, den man von Unternehmern so oder so ähnlich immer wieder hört. Zwar zweifelt kaum ein Firmenchef daran, dass Berater oft hochintelligente Menschen sind. Trotzdem machen viele lieber einen großen Bogen um sie. Laut einer Allensbach-Umfrage haben 43 Prozent der Betriebe mit bis zu 250 Mitarbeitern noch nie einen Consultant in ihr Haus gelassen. Und auch bei den größeren Unternehmen mit bis zu 1000 Mitarbeitern gehört jeder vierte Chef zu den Beratungsverweigerern, die noch nie einen Auftrag unterschrieben haben. Eine bemerkenswerte Quote. Denn eigentlich sind die Berater überall.

Insgesamt tummeln sich in Deutschland mehr als 91 000 der freundlichen Helfer im Maßanzug. Bei Kongressen ergreifen sie in der Diskussion als Erste das Wort, verteilen hinterher fleißig ihre Visitenkarten. In einem nie endenden Strom aus Managementbüchern versuchen sie, ihren Lehren Gehör zu verschaffen. Auf diese Weise haben sie große Teile der deutschen Wirtschaft durchdrungen. In DAX-Konzernen sind sie Bestandteil des Alltags. 2011 wuchs der Branchenumsatz um 9,5 Prozent auf über 20 Mrd. Euro - und damit dreimal so stark wie das Bruttoinlandsprodukt.

Mauer des Misstrauens

Nur im Mittelstand, der letzten Bastion des Widerstandes, beißen die Berater noch immer auf Granit. Der Unternehmer Heiner Kamps, der seit verganginem Jahr die Geschäfte des Altpatriarchen Theo Müller und seiner Molkereigruppe leitet, wurde von der Financial Times Deutschland gefragt, was die eigenwilligen Alphetiere eigentlich verbinde. Seine Antwort: „Wir beide hassen Berater.“



Als gelte es, etwas abzuwehren, sagt auch Gerd Kerkhoff, verschränke sein Gegenüber oft die Arme vor der Brust. Ein direkter Blickkontakt sei dann kaum noch möglich. Der Düsseldorfer Berater mag diese Situationen nicht. Zwar höre ihm der Firmenchef weiter zu. „Aber seine Körpersprache hat längst Nein gesagt.“

Diese Mauer des Misstrauens - sie ärgert Kerkhoff. Im Gegensatz zu großen Consultingkonzernen wie McKinsey oder Roland Berger könne er in seiner Nische doch schnell messbare Erfolge vorweisen. Auch versuche er, weder seine Expertise künstlich zu überhöhen, noch gebe er schlaue Empfehlungen und sei dann schnell wieder weg. „Wir führen die beschlossenen Maßnahmen grundsätzlich gemeinsam mit unseren Kunden aus, geben also nicht nur theoretische Tipps, sondern setzen sie anschließend auch um.“

Ist die generelle Skepsis vieler Mittelständler also ungerecht? Machen sie eine ganze Branche für die Fehler weniger schwarzer Schafe verantwortlich? Und bringen sie sich damit nicht um wertvolles Know-how, das ihnen später im Wettbewerb mit Konzernen und Konkurrenten aus aller Welt fehlt?

Bernard Krone jedenfalls, Chef des gleichnamigen Landmaschinen- und Nutzfahrzeugbauers, ist seit Jahren überzeugter Beratungskunde. „Die Außenstehenden sind nicht betriebsblind“, sagt er. Zudem erhalte sein Unternehmen „Zugriff auf neuestes Spezialwissen“.

Bei Krone klingt es so einfach: Problem erkannt, Berater beauftragt, Problem gelöst. Und: Unter dem Strich mehr eingespart, als für die Beratung ausgegeben. In der Theorie sollte es eigentlich immer so wie bei Krone laufen. Dort können Berater Kosten senken, Prozesse optimieren, für Impulse und Inspiration sorgen. Ein Unternehmen, heißt es im Handbuch der Mittelstandsberatung, habe angesichts zunehmender Arbeitsteilung und Wissensspezialisierung „geradezu die Pflicht, sich externes Wissen zu besorgen“. Sind viele Unternehmer also einfach zu geizig, um dieser „Pflicht“ nachzukommen?

BERATER-BINGO: WER IST DER RICHTIGE?

Berater darf sich jeder nennen. Wie findet man unter den mehr als 91.000 potenziellen Helfern einen passenden? Fünf – kostenlose - Tipps:

Alleskönner meiden

Der Berater kann ein oder zwei Spezialisierungsgebiete nachweisen, auf denen er besondere Kompetenz hat. Kleinen Beratungen dagegen, die alles anbieten, sollten Unternehmer misstrauen.

Kunden fragen

Es sind Projekte zum angefragten Thema vorhanden. Die Beratungsfirma ist bereit, den Kontakt zu entsprechenden Kunden herzustellen. Darauf achten, dass nicht nur die Beratungsfirma, sondern auch der zuständige Berater über Referenzen verfügt.

Dem Run misstrauen

Es ist von Vorteil, wenn der Berater seinen Schwerpunkt im Mittelstand hat. Denn Konzernberater tun sich oft schwer mit inhabergeführten Unternehmen.

Unbequem vorziehen

Ein guter Berater wird niemals sagen: „Ich löse Ihnen das! Machen Sie sich keinen Kopf.“ Stattdessen wird er nachbohren und auch Forderungen stellen, etwa Firmenmitarbeiter in das Projekt einzubinden.

Dem Gefühl glauben

Ein Berater muss sich in die Organisationskultur des Unternehmens einfügen können. Wird schon beim Erstgespräch deutlich, dass er ganz anders tickt, sollte man dem Bauchgefühl folgen - und auf eine Zusammenarbeit verzichten.

Quelle: IMPULSE, Ausgabe April 2012 [gekürzt]

Die Bäume&Heinen mib GmbH erhält Zuwachs – Beratung mit Stil

Als neuen Senior Consultant begrüßt die Bäume&Heinen mib GmbH Herrn Andreas Koszinowski.

Der Spezialist für Prozesse und Arbeitsabläufe begann seine Laufbahn in einem stahlverarbeitenden Betrieb in Düsseldorf. Danach folgte seine erste Station in einem Beratungsunternehmen für die Industrie. Im Rahmen dieser Tätigkeit war er sowohl bei großen Herstellern von Automobilzulieferteilen und Haushaltsgeräten tätig, als auch bei Mittelständlern im Bereich Maschinenbau, Nahrungsmittel und Konsumgütern. Die Stationen dieser Aufgaben waren dabei in ganz Europa verteilt.



Als nächste Herausforderung wechselte Herr Koszinowski zu einem Beratungshaus für IT-Systeme in Versicherungsunternehmen. Innerhalb dieser Beratung war Herr Koszinowski vor allem Ansprechpartner für die Fachabteilungen des Kunden. Hier galt es besonders die Anforderungen und Wünsche des Kunden zu verstehen und effizient in das neue IT-System umzusetzen. Im Rahmen dieser Anstellung lag der Lebensmittelpunkt von Herrn Koszinowski für ein Jahr in Mailand.

In zwei weiteren Beratungshäusern war Herr Koszinowski für Versicherungsunternehmen und Banken in ganz Deutschland in Projekten tätig, stets als Berater für die Optimierung von Prozessen und Arbeitsabläufen.

Als Folge der vielen Projekte mit Maschinen und IT-Systemen auf der einen und Mitarbeitern auf der anderen Seite, hat sich eine Erkenntnis durchgesetzt: der Mitarbeiter ist das wichtigste Gut in einem Unternehmen. Kein System kann ohne die Akzeptanz beim Mitarbeiter funktionieren. Gerade hier sieht Herr Koszinowski die Herausforderungen der Zukunft. Prozesse so zu gestalten, dass sie als ganz natürlich wahr genommen und somit als selbstverständlich von den Mitarbeitern adaptiert werden.

In Zeiten immer schneller werdender Informationszyklen ist es wichtig den Menschen ein stabiles Arbeitsumfeld zu gestalten, in welchem sie wertschöpfend tätig sein können, ohne auszubrennen oder innerlich zu kündigen.

Dieser Aufgabe wird sich Herr Koszinowski – neben weiteren, seinen Kenntnissen und Erfahrungen entsprechenden Projekten – auch und insbesondere im Hause Bäume&Heinen mib GmbH widmen.

SingleOffice® Einsatz in Mumbai/Indien

Bereits zweimal hat **mib** das **SingleOffice®** Konzept in China erfolgreich umgesetzt, nun wird auch in Indien nach dieser bewährten Methode gearbeitet. In einem viermonatigen Projekt wurden sowohl die Methodik des Konzepts umgesetzt, als auch **mib's BusinessCockpit** eingeführt. Das BusinessCockpit versetzt den Kunden in die Lage, administrative Prozesse zu visualisieren, zu steuern, zu messen und somit zu beschleunigen. Das Cockpit zeigt darüber hinaus systematische und kapazitive Mängel im Prozess auf und ermöglicht deren Behebung.



Mehr Informationen zum *SingleOffice® Konzept* und zum *BusinessCockpit* finden Sie auf unseren Internetseiten: www.mi-beratung.de und www.single-office.de.

Bäumer&Heinen mib GmbH

Julius-Raschdorff-Str. 79
40595 Düsseldorf

Fon: +49 (0)211-7 000 356

Fax: +49 (0)211-7 000 366

Mail: info@mi-beratung.de



Sie finden uns auch im web:
www.mi-beratung.de



mib Controller Uhr
für Smartphones
in der Entwicklung



Thema: „Leadership – wer führt wen, wie und warum?“ Führung in Politik und Wirtschaft

Nachbericht zum Unternehmertreffen vom 26. April 2012

Wieder einmal durfte der ‚freundeskreis mittelständischer unternehmer‘ (fmu) eine bunte Mischung interessanter Gäste zu seiner Veranstaltung vom 26. April 2012 begrüßen.

In den Räumlichkeiten des Steuerbüros Maubach • Goebel in Düsseldorf Pempelfort trafen sich unter dem Motto „Leadership – wer führt wen, wie und warum?“ neue Gesichter, aber auch langjährige Weggefährten des fmu’s zum ‚Netzwerken‘ in geselliger Runde.

Nach der Begrüßung durch den Gastgeber Olaf Maubach sprach Univ.-Prof. Dr. Dr. Karl-Rudolf Korte über die unterschiedlichen Führungsstile in Politik und Wirtschaft. Verschiedene Denkmuster von Politikern und Unternehmern, unterschiedliche Führungsstile aber auch das Zusammenspiel zwischen Wirtschaft und Politik waren Gegenstand des Vortrags und der anschließenden Diskussionsrunde. Das Thema des Abends bot sehr viele Sichtweisen, Erklärungen, Möglichkeiten und Anregungen, die immer wieder durch Beispiele von Prof. Korte veranschaulicht wurden. Damit kam es auch in der Diskussionsrunde und anschließend, während des geselligen Teils des Abends, zu intensiven Gesprächen der Teilnehmer untereinander.

Der fmu mit all seinen Gästen bedankt sich für diesen gelungenen Abend bei Prof. Dr. Korte als ebenso hochqualifizierten wie erfahrenen Referenten, bei Herrn Elmar Niederhaus für Idee und Empfehlung, sowie der vorzüglichen Bewirtung durch das Team des Steuerbüros Maubach • Goebel und nicht zuletzt bei der regen Teilnahme seiner Gäste.

Die Organisatoren der Veranstaltung – Bäumer & Heinen mib GmbH, Maubach und Goebel Steuerberater sowie Fuchs & Consorten Unternehmensberatung GmbH – blicken zurück auf einen rundum gelungenen Abend und voraus auf weitere spannende Themen für künftige Treffen.

Vorankündigung: **mib** Besprechunguhr in Kürze als App für Ihr Smartphone

Viele Menschen verbringen einen Teil ihrer wertvollen Arbeitszeit in Besprechungen oder Teamsitzungen. Was dabei kaum einer zugibt: Nicht selten avancieren die Zusammenkünfte zu Marktplätzen der Eitelkeiten. Teilnehmer erscheinen unvorbereitet, kennen weder Agenda noch die Erwartungen der übrigen. Das langweilt, nervt, frustriert und kostet das Unternehmen eine Menge Geld. Um diesem entgegenzuwirken, hat **mib** vor einigen Jahren eine Besprechunguhr entwickelt. In Kürze stellt **mib** dieses Programm für die gängigsten Smartphones als App zur Verfügung. Wir werden Sie rechtzeitig über den aktuellen Stand informieren.