

Gesundes Wachstum im Mittelstand.

Von harten Fakten, weichen Faktoren und der Zahl Fünf.



Bei essenzio dreht sich (fast) alles um die Zahl Fünf.



Uwe Horstmann (53),
Diplom-Ingenieur, zertifizierter
Coach und CRM-Consultant

Die Wirtschaft springt wieder an. Die deutsche Industrie verzeichnete nach Angaben des Statistischen Bundesamtes Ende Juni ein Plus von 4,5% bei den Auftrags-eingängen gegenüber dem Vor-monat (im Export sogar 8,3%).

Das ist zum vierten Mal in Folge eine Steigerung und deutet für Volkswirte auf ein anhaltendes Wachstum hin. Die Europäische Zentralbank will den Leitzins zur Stützung der Konjunktur noch bis ins nächste Jahr hinein bei 1% belassen. Die Börsen boomen. Und Finanzminister Peer Steinbrück prophezeit bereits jetzt ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 1,8% bis 2020.

Wirtschaftsminister zu Guttenberg warnt zwar noch vor verfrühter Euphorie, spricht aber von einem „breiter werdenden Hoffnungsschimmer“. Die Zeichen stehen also wieder auf Wachstum, auch wenn manch ein Mittelständler jetzt noch den Kopf schütteln wird angesichts seiner eigenen aktuellen Situation,

die womöglich noch von Auftrags-einbrüchen, Kurzarbeit oder Personalabbau bis hin zur (drohenden) Insolvenz gezeichnet ist, denn im Vergleich zu den Boomjahren 2007 und 2008 steckt die Wirtschaft immer noch in einer tiefen Rezession. Vor allem kleinere und mittlere Betriebe kämpfen nach wie vor um ihre Existenz.

Wirtschaft ist ohne Wachstum nicht denkbar.

Trotzdem! Wirtschaft ist ohne Wachstum nicht denkbar. Mehr denn je stellt sich die Frage nach einem *gesunden* Wachstum, denn wer vorher stark gewachsen ist, muss nun umso mehr schrumpfen. Ein schmerzhafter Prozess, den viele Unternehmen nicht überleben. Was bedeutet eigentlich gesundes Wachstum? Dr. Stefan Meinsen, Geschäftsführer und einer von zwölf Unternehmensberatern bei essenzio, definiert gesundes Wachstum so:

„Unternehmenswachstum wird im landläufigen Sinne häufig gleichgesetzt mit

Umsatz- und Ertragssteigerung, Expansion und ganz allgemein dem Streben nach ‚mehr‘. Unsere Definition von Wachstum ist breiter angelegt. Bei essenzio geht es auch um mehr Zusammenarbeit, bessere Prozesse, mehr Liquidität, mehr Kundenorientierung, mehr Achtung vor der Arbeit der anderen, mehr Engagement für die Arbeit und weniger Betriebsblindheit.“

Mehr ist mehr.

Hier geht es also ausnahmsweise einmal nicht um einen „weniger-ist-mehr“ Ansatz, wie ihn die orthodoxen Wachstumskritiker und zunehmend auch konservative Unternehmensberater vertreten, sondern um ein „mehr-ist-mehr“. Meinsens Partner Uwe Horstmann, Diplom-Ingenieur, und seit 2000 Berater, Coach und Trainer: „Wir erheben für unsere Beratungsarbeit den Anspruch, dass wir sowohl quantitatives als auch qualitatives Wachstum fördern. Nur wenn beiden Bereichen Genüge getan wird, ist Wachstum auch gesundes Wachstum.“

Die Osnabrücker Unternehmensberatung essenzio sieht ihre Aufgabe darin, Wachstumspotenziale im Mittelstand zu erkennen und zu entwickeln.

Der Name essenzio leitet sich ab aus der Quintessenz, lateinisch quinta essentia – „fünftes Seiendes“, „das Wesentliche“, „das Hauptsächliche“, „das Wichtigste“ – daher auch der essenzio-Slogan „Beratung hoch fünf“. Mit Hilfe des von essenzio selbst entwickelten und geschützten Tools „Wachstums-Potenzial-Analyse“ und ihrer langjährigen Erfahrung ermitteln die Berater innerhalb eines einzigen Tages die fünf wichtigsten Stellhebel für gesundes Wachstum in einem Unternehmen. „Die Kosten bleiben überschaubar und der Nutzen ist evident“, weiß Dr. Stefan Meinsen aus Erfahrung.

Dr. Stefan Meinsen (43), Diplom-Psychologe, essenzio-Geschäftsführer, systemischer Organisationsberater, belienender Konstruktivist und schon seit Mitte der 90er Jahre im Beratungsgeschäft



Das Unternehmens-Tabu.

Dabei zeichnen sich die essenzio-Berater nicht nur durch Objektivität, Neutralität und vor allem fehlende Betriebsblindheit aus – sie sprechen auch (respektvoll aber deutlich) das größte Wachstum verhindernde Tabu im Unternehmen an. Horstmann: „In jedem Unternehmen gibt es scheinbar unantastbare Bereiche, über die keiner offen redet. Wir sehen es als unsere Aufgabe, gerade diese Tabus unserem Kunden gegenüber ‚hinter geschlossenen Türen‘ offen anzusprechen.“ Entscheidet sich der Kunde, einen oder mehrere der Stellhebel gemeinsam mit essenzio in Bewegung zu setzen, beginnt die eigentliche Zusammenarbeit. Hier kommt wieder die Zahl „Fünf“ ins Spiel, die sich entsprechend der essenzio-Hausfarbe wie ein „grüner Faden“ durch alle Bereiche zieht.

Die „Fünfte Perspektive“, die Gesamtsicht auf das Unternehmen, speist sich aus den vier Perspektiven Menschen, Finanzen, Prozesse und Kunden. „Für jede dieser Perspektiven haben wir erfahrene Experten, so genannte Komplementär-Berater, die sich ergänzen“, erläutert Dr. Stefan

Meinsen das interdisziplinäre essenzio-Prinzip, „am Ende steht die übergeordnete „Fünfte Perspektive“, die man auch die Unternehmersicht nennen könnte.“ Und getreu der „mehr-ist-mehr“ Philosophie von essenzio ist diese „Fünfte Perspektive“ dann auch mehr als die Summe der vier anderen: der Geist, das Gen, die Kultur des Unternehmens.

Unternehmensberater und Unternehmer-Coach.

Ab hier ist essenzio nicht nur Unternehmensberater, sondern darüber hinaus auch Unternehmer-Coach.

Torsten Nölleke (38), Diplom-Ingenieur, Refa/MTM-, KVP- und Lean Production-Experte





Peter Baldauf (65), Diplom-Betriebswirt (FH) und „Zahlenmensch“; Doris Gärtner (50), Diplom-Pädagogin und systemische Organisationsberaterin; Wolfgang Hellwig (55), Betriebswirt und „System-Optimierer“; Lorenz Kießwein (57), Diplom-Mathematiker, Rationalist, Logiker, „Motivator“; Claudia Noder (49), Diplom-Betriebswirtin, Organisationsberaterin, Coach und Trainerin; Dr. Ludwig Wiesenbauer (52), Diplom-Ingenieur, Buch-Autor, Change-Manager; Klaus Panreck (48), Diplom-Kaufmann, Steuerrechtler und „Menschenfreund“

„Das ist besonders im Mittelstand wichtig“, weiß Uwe Horstmann, „denn hier handelt es sich größtenteils immer noch um inhabergeführte Familienunternehmen.“ Auf der Homepage www.essenzio.de finden sich fünf Fallstudien von Unternehmern in typischen Situationen:

- Der Chef, der seit 15 Jahren seinen metallverarbeitenden Betrieb leitet, wöchentlich 70 Stunden leistet und feststellen muss: „Ich komme vor lauter Arbeit nicht zum Arbeiten!“

- Oder der 26-jährige Unternehmensnachfolger, der überzeugt ist „Ich bin jung, mir gehört die Welt“ und mit dieser Dynamik in seinem Unternehmen schnell an Grenzen stößt.

- Der 61-jährige Baulöwe, der seine Nachfolge regeln will mit der Überzeugung „Keiner kennt mein Unternehmen besser als ich“.

- Oder der 47-jährige Unternehmer, der das Geschäft seines Vaters übernommen und ausgebaut hat, sich aber immer schwerer tut mit der eigenen Motivation und stattdessen einem unerfüllten Traum nachhängt.

Stephan Brockhoff (44), Steuerberater und Coach, mit 22 Jahren Berufserfahrung und einem unerschütterlichem Glauben an die vorhandenen Potenziale in nahezu jedem Unternehmen

- Und nicht zuletzt der 29-jährige Hochschulabsolvent, der seit einem Jahr Geschäftsführer im elterlichen Elektrogroßhandel ist, sich weigert, den patriarchalischen Führungsstil seines Vaters fortzusetzen und mit seiner Akzeptanz bei der Belegschaft kämpft.

Keine konstruierten Fälle, sondern Praxisbeispiele, in denen sich das essenzio-Coaching bewährt hat. „Wenn die Führungskräfte an ihren Aufgaben wachsen“, erläutert Dr. Stefan Meinsen, „dann ist auch das gesunde mittelständische Wachstum im Sinne von essenzio.“ Uwe Horstmann: „Weil wir selber Unternehmer sind, verstehen wir unsere Kunden und sprechen auf Augenhöhe.“

Output statt Input.

Das Selbstverständnis der essenzio-Berater ist output- und nicht input-orientiert. Was Dr. Stefan Meinsen darunter versteht, grenzt essenzio von den Wettbewerbern ab: „Wir inszenieren uns nicht selbst, überschütten unsere Kunden nicht mit Expertenwissen und spielen auch nicht den Guru. Wir arbeiten ergebnis- und erfolgsorientiert mit dem Kunden zusammen.“

Dass es sich dabei nicht bloß um eine Floskel handelt, zeigt sich zum Beispiel beim Honorar. essenzio gehört zu den ganz wenigen Unternehmensberatungen in Deutschland, die neben anderen Vergütungsvarianten auch ein Erfolgshonorar anbieten. Anhand ausgewählter Kennzahlen und der gesetzten Ziele wird vor Projektbeginn der angestrebte Beratungsgewinn ermittelt. essenzio erhält hiervon bei Zielerreichung einen vorab festgelegten prozentualen Anteil.

Zu vereinbarten Zeitpunkten (z.B. quartalsweise) wird der Grad der Zielerreichung gemessen. Kein Beratungserfolg – kein Honorar. Kurzfristiger, messbarer Erfolg ist auch das Stichwort für die Akut-Hilfe von essenzio, dabei handelt es sich um „5 Sofort-Maßnahmen im Vertrieb“.

Vertrieb vertreibt Krise.

„Ein erfolgreicher Vertrieb vertreibt vor allem eins: die Krise“, zitiert Uwe Horstmann die essenzio-Homepage, „irgendwann stößt jedes noch so radikale Kostensparprogramm an seine Grenzen. Dann gilt es, an der Umsatzschraube zu drehen.“ Wie das geht, erfährt der mittelständische Unternehmer unter www.essenzio.de. Auch wenn es um

Führungskräfteentwicklung, Strategieberatung oder Liquiditätssicherung geht, findet er dort Antworten auf viele Fragen. Außerdem gibt es hier einen etwas anderen Newsletter, den essenzio-Wachstumsbrief.

essenzio ist jedenfalls gespannt, wer jetzt die Weichen für gesundes Wachstum stellt. ■

Gerhard Hessel (55), Fachkaufmann für Marketing, Spezialität Vertrieboptimierung für den Innen- und Außendienst

Kontakt

essenzio
BERATUNG HOCH FÜNF

essenzio Beratungsgesellschaft mbH

Franz-Lenz-Straße 2 · 49084 Osnabrück

Telefon: 0541-357399-0 · Telefax: 0541-20239355

www.essenzio.de · info@essenzio.de