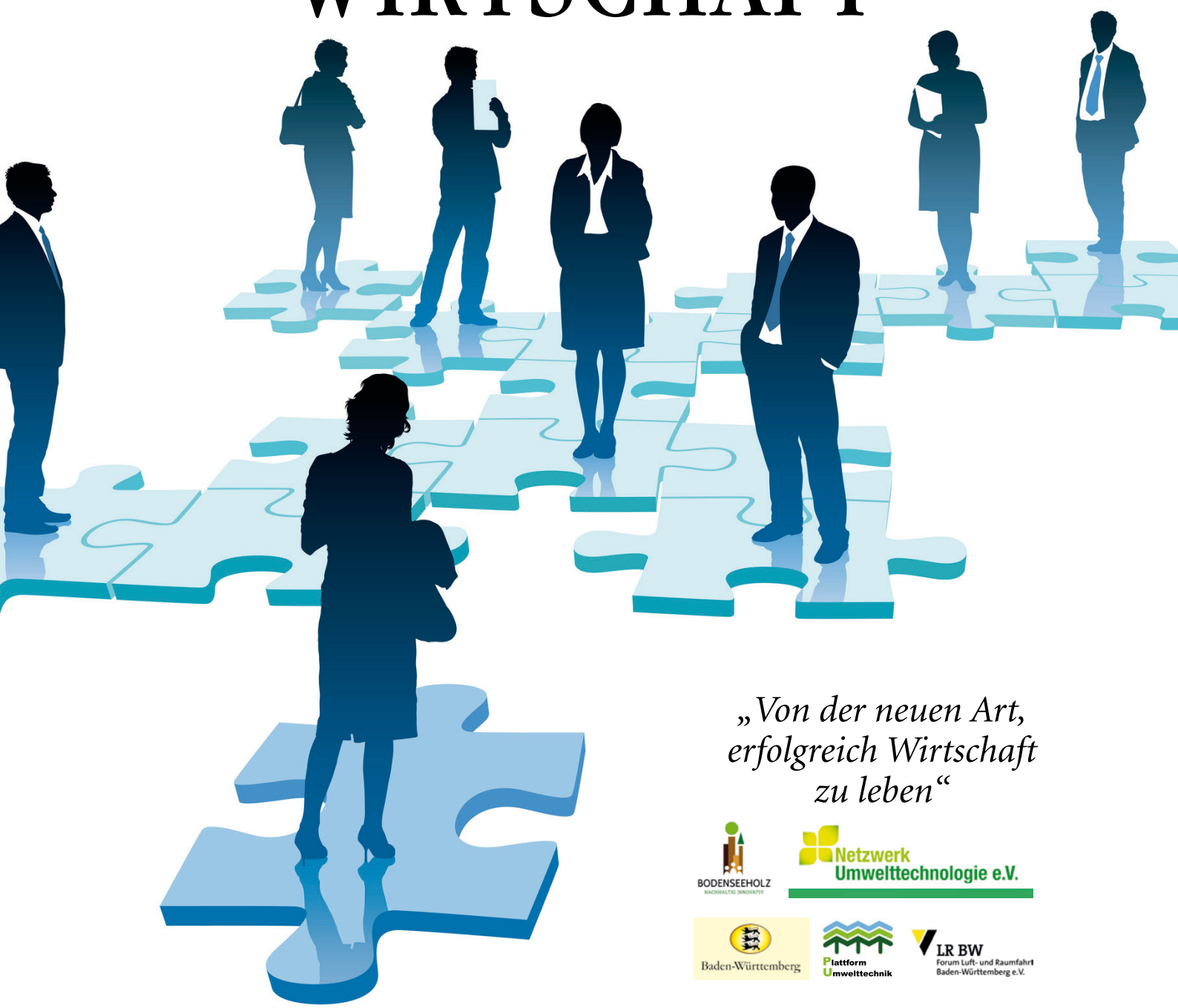
Baden-Württemberg
Magazin
...was den Süden bewegt

PERLEN DER WIRTSCHAFT



„Von der neuen Art, erfolgreich Wirtschaft zu leben“

BODENSEEHOLZ
NACHHALTIG INNOVATIV

Netzwerk Umwelttechnologie e.V.

Baden-Württemberg

Plattform Umwelttechnik

LR BW
Forum Luft- und Raumfahrt Baden-Württemberg e.V.

Sonderdruck

Vom Turnaround zur Top-Performance:
Interview mit Christian Hutter (ideas & more GmbH) über Hintergründe, Ziele und Erwartungen.

Vom Turnaround zur Top-Performance:

ideas & more Unternehmensberatung

Probleme verstehen, Ursachen identifizieren, Ideen entwickeln, Maßnahmen umsetzen – ein bedeutendes Arbeitspensum der Unternehmensberatung mit dem anspruchsvollen Namen: "ideas & more". Wir sprachen mit Christian Hutter, dem geschäftsführenden Gesellschafter, über Hintergründe, Ziele und Erwartungen.

Perlen: "Herr Hutter, irgendwann fängt jeder mal an", sagt das Sprichwort. Bei Ihnen begann der Start in die Unternehmerkarriere bereits mit 15 Jahren ..."
Christian Hutter: "Ja, aber da ich weder bei Banken noch bei Behörden unterschreiben durfte, sage ich es mal mit den Beatles: "With a little help from my mother"..."

Perlen: "Aber Unternehmensidee und -ziele stammten von Ihnen – wo lagen eigentlich Impuls und Ansporn?"
C.H.: „Nutzen bieten - Nutzen ernten: zum einen wollte ich Unternehmen dabei helfen, sich im Internet richtig zu präsentieren und positionieren; zum anderen natürlich mein erstes eigenes Geld verdienen".

Perlen: "Ein bisschen davon ist geblieben?"
C.H.: "Natürlich – denn wenn Sie Unternehmen beraten, dann heißt das nichts anderes als mögliche Potenziale zu identifizieren, die unter und hinter eingefahrenen aber falschen Abläufen, Strukturen, Ansichten und Handlungen verborgen sind. Wenn sie diese Schätze orten, rekrutieren und zum handelnden Leben in das Unternehmen zurückführen, ist das teilweise wie eine Geburt, wie eine neue Gründung und ich sage mal: eine Begründung, warum es das Unternehmen gibt, welche Ziele es erreichen kann".

Perlen: "Nomen est omen – ideas & more sind also gefragt. Wo liegt der Schwerpunkt Ihrer Beratungstätigkeit?"
C.H.: „Unser Beratungsgeschäft gliedert sich grundsätzlich in drei Kompetenzfelder. Während wir im Bereich Sanierung Unternehmen bei der Analyse und Bewältigung von Krisensituationen unterstützen, geht es im Restrukturierungsbereich um die nachhaltige Profitabilitäts- und Wertsteigerung. Darüber hinaus – wobei das meist übergreifend funktioniert – kümmern wir uns auch um die Entwicklung von Unternehmen und deren Mitarbeiter.

Perlen: "Aus welchen Branchen rekrutieren Sie Ihr Klientel?"
C.H.: "Alle sind willkommen – weil jedes Problem für die einzelnen Arbeitsfelder interessant ist und individuelle Lösungen bietet – ob Restrukturierung, Turnaround oder Interim Management. Um präzise zu antworten: der augenblickliche Schwerpunkt liegt auf dem produzierenden Gewerbe".

Perlen: "Wie begegnen Sie den Problemen eines Unternehmens?"
C.H.: "Ab der ersten Sekunde, wenn wir eintreten. Es gibt unglaublich viele Indizes, warum ein Unternehmen Veränderungspotenziale anpacken sollte. Im Großen wie im Kleinen. Jedes Problem fängt zunächst klein an; gehen Sie nur mal mit offenen Augen – als einfache Sichtkontrolle – durch eine Produktionshalle und nehmen Sie Bestände in Form von sich stapelnder Paletten und die damit ja eng zusammenhängende Durchlaufzeit wahr – oder betrachten Sie die häufig komplexe interne Unternehmenslogistik – dann rechnen Sie schnell interessante Einsparpotenziale zusammen".

Perlen: "Sie arbeiteten nach Ihrem Studium der Wirtschaftswissenschaften in einer angesehenen Unternehmensberatung – worin lag die Motivation zur Selbstständigkeit?"
C.H.: "Ein Kollege brachte einmal eine Analogie mit – entweder ist man mit allen Vorteilen ein gut gehaltener Wellensittich im Käfig oder ein Adler in freien Lüften, der sich selbst seine Nahrung suchen muss – ich musste nicht lange überlegen".

Perlen: "Was bereitet Ihnen Freude?"
C.H.: "Mit Menschen zusammen einen kleinen Funken zu einer lodernden Flamme zu entfachen, auf Augenhöhe diskutieren, Hierarchien vergessen dürfen – konkreten Nutzen stiften, Mehrwert schaffen, erleben, wie die Beziehungen und die Begeisterung mit zunehmender Projektdauer steigen ..."

Perlen: ... von Zahlen sprechen Sie nicht?
C.H.: Aber doch: Zahlen sind natürlich die Basis, das notwendige Fundament. Aber sie spiegeln eben auch nur das Ergebnis der Vergangenheit wider, nicht immer die vorhandenen Möglichkeiten – und häufig ist das benötigte Zahlenwerk nicht vorhanden oder nur schwer in geeigneter Form zu bekommen.

Perlen: "... wie zeigen Sie Unternehmen Chancen und Handlungsbedarf auf?"
C.H.: "Ein erster QuickCheck oder eine detaillierte Potenzialanalyse zeigen schnell, was an Möglichkeiten nicht gehoben wird. Bereits der erste Rundgang ergibt ein Protokoll an Verbesserungsmaßnahmen, die dann in Gesprächen vertieft werden und später u.a. den Umsetzungsfahrplan ergeben".

Perlen: "Eine Überschrift in Ihren Unterlagen spricht von "Guten Ideen für schlechte Zeiten" – Sie prognostizieren also nicht nur gute Zeiten ..."
C.H.:" ... „Spätestens seit Kontratief steht fest, dass nach einer wirtschaftlichen Hochphase auch wieder ein Tief kommt. Wann genau – das wissen wir nicht. Aber wie wir vorbereitet sein müssen und wie wir es erkennen können – das haben wir gelernt".

Perlen: "Und dieses Wissen ist auch Teil Ihrer Beratung?"
C.H.: "Unsere Beratung erschließt die Möglichkeiten und damit die Zukunft der Unternehmen auf Märkten, die sich bewegen – nicht immer in schöner Symmetrie. Aber immer beherrschbar".

Perlen: "Haben Sie eine Übersicht über Ihr gesamtes Portfolio?"
C.H.: "Selbstverständlich – abrufbar im Internet unter www.ideas-more.de oder auch gerne per Post nach einer ersten Kontaktaufnahme.

ideas & more GmbH
Schillerstraße 7 · 71726 Benningen a.N.
Telefon: +49 (0)7144 982501
Telefax: +49 (0)7144 15828
info@ideas-more.de
www.ideas-more.de