

ABSCHIED

Reinhard Schulz geht – Stefan Schreiber kommt

IM INTERVIEW

Dr. Alexander Spermann zum Thema Flüchtlinge

FEINES FÜR HUNDE

Wie Petra Lucka mit Spezialitäten glücklich macht

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

Oktober 2015



Medien machen Marken

Ein Streifzug durch die regionale
Agenturlandschaft



Weltweite Logistik wird komplizierter und teurer. Spezialisierte Unternehmensberater können hier einiges rausholen.

Partner, nicht Wunderheiler

Die Aufgaben für die Unternehmensberaterbranche, speziell in der Logistik, werden vielfältiger. Gute Berater erarbeiten einen Mehrwert, der dem Kunden Wettbewerbsvorteile bringt.

VON GRIT SEIDENSTICKER, LOCON CONSULT, DORTMUND

In den zurückliegenden vier Jahren konnte die Unternehmensberaterbranche einen stetigen Umsatzzuwachs verbuchen. Für die Beratungsfirmen in Deutschland lag der Umsatz 2014 bei rund 25 Milliarden Euro. Aber eine Schlüsselfrage bleibt: „Warum sollen Firmen Geld für etwas ausgeben, was sie doch selbst können müssten?“ Viele Berater haben diese Frage schon einmal gehört. Besonders nach der Finanzkrise und der angespannten Wirtschaftssituation hat das Berufsfeld des Beraters einige Federn lassen müssen.

Kein Unternehmer möchte innerhalb eines starren Konzepts fiktive Zahlen präsentiert bekommen, die aufzeigen, dass alles zu teuer und auch die Belegschaftsdichte zu hoch ist. Sicher wird strukturelle Arbeit gefordert, jedoch sollte diese auf jeden Kunden zugeschnitten sein – wie im Falle des 5-Phasen-Modells: 1. Bedarfsanalyse und Analyse des IST-Prozesses, 2. Prozess-Potenzial-Analyse, 3. Konzeptionierung, 4. Konzeptumsetzung, 5. Kontrolle der Zielerreichung. Jeder Berater sollte in Zusammenarbeit mit dem Kunden schon zu

Prozessbeginn den Rahmen und die Schwerpunkte individuell festlegen, um einen maximalen Projekterfolg zu erlangen. Starr sind dabei nur drei Faktoren: Einhaltung des Zeitplans, die Kosten und natürlich die Qualität.

Harter Wettbewerb

Für den Kunden muss ein Mehrwert erarbeitet werden, der ihm nachhaltig einen Wettbewerbsvorteil bringt. Daher überlegen viele Unternehmen, ob und welchen Berater man sich ins Haus holt. Der Bedarf ist vorhanden: Speziell bei den Klein- und

PLANEN UND BAUEN SCHLÜSSELFERTIG



BÖCKER
INDUSTRIEBAU

HALLENBAU
STAHLBAU
STAHLBETONBAU
HOLZLEIMBAU
SCHLÜSSELFERTIGBAU
GESCHÖSSWOHNUNGSBAU

! GEBÄUDEPLANUNG AUF BASIS IHRER ARBEITSPROZESSE

durch unsere individuelle Beratung und Ihren Anforderungen

! ERFOLGREICHE BAUPROJEKTE

durch technische Kompetenz und Kreativität

! ABSOLUTE ZUVERLÄSSIGKEIT

durch Einhaltung des Kosten- und Zeitplans

! MEHRWERT

durch Drittverwendungsfähigkeit, Energiekosteneinsparung und hohen Schallschutz

! SICHERE BAUQUALITÄT

durch unsere handwerkliche Erfahrung und den Einsatz modernster Technik



Foto: Eisenhans / Fotolia

Mittelstandunternehmen hat sich in den vergangenen Jahren ein neuer Wettbewerbskampf ergeben. Durch Globalisierung und Internationalisierung haben sich die Märkte für die Beschaffung und den Vertrieb von Waren verschoben. Daher liegt innerhalb der Unternehmensberatungsbranche der Anteil der Organisations- und Prozessberatung im Jahr 2014 bei rund 43 Prozent.

Firmen sehen sich mit Abläufen und den damit zusammenhängenden Gesetzgebungen und Vorgaben der Außenwirtschaft konfrontiert. Schlagwörter wie bekannte Versender, Compliance Management, Incoterms 2010 oder AEO gewinnen an Bedeutung und bringen manchen Verantwortlichen um den ruhigen Schlaf. Zudem sind Konkurrenzdruck und Preiskampf gestiegen. Waren werden weltweit immer günstiger produziert und eingekauft, dennoch werden die Margen durch den Preisdruck geringer. Die Fachabteilungen sehen sich mit Aufgabenstellungen konfrontiert, die nicht zu ihren ursprünglichen Kernkompetenzen gehören. Ausschreibungen der Transportfrachten oder logistischer Tätigkeiten werden umfangreicher und sind dabei für den Unternehmensgewinn ausschlaggebender denn je. Der Logistikkostenanteil in der Industrie liegt beispielsweise bei sechs bis sieben Prozent,

Tendenz steigend. Zudem gestalten sich die Frachten einiger Verkehrswege, aktuell im Seefrachtbereich, sehr volatil und erzeugen Planungsunsicherheit.

Um gewinnbringend arbeiten zu können, muss sich ein Unternehmen auf das konzentrieren, was es am besten kann. Viele wählen daher den Weg des Outsourcings, speziell von logistischen oder IT-Tätigkeiten, aber auch bei den Produktionsstätten: Make-or-buy ist die entscheidende Frage. Diese stellt sich auch beim Einsatz des Beraters. Sicher spielt der akute Fachkräftemangel – speziell im logistischen Berufsfeld – der Beraterschaft in die Karten. Ein gut gewählter Berater kann ein wertvoller Partner sein. Es sollte daher heißen: Weg vom „Wunderheiler“ und Phrasen wie „Probleme sind Challenges“ und „Defizite sind Entwicklungspotenziale“.

Für Unternehmen sollte der Berater ein vertrauensvoller Unterstützer sein, der mit dem Blick hinter die Kulissen und seinem Fachwissen die Geschichte positiv beeinflusst. Wo er nicht weiterkommt, sind Dichte und der Facettenreichtum eines guten Netzwerkes und die Belastbarkeit von Kooperationen der Schlüssel zum Erfolg. Genau zu wissen, wen man seinem Kunden empfehlen kann, macht den kleinen Unterschied. Wenn es früher oft negativ behaftet war, einen vielfältigen „Bauchladen“ anzubieten („Wer viel kann, kann nichts richtig“), sind heute Auftraggeber dankbar für praxisnahe Hilfestellung zu unterschiedlichen Themen.

Über Locon Consult

Die Beratungsfirma für Transport, Logistik und Außenwirtschaft ist in den verschiedensten Bereichen aktiv: Von Mitarbeiterschulungen zu den Themen der Außenwirtschaft, Analysen der Frachtkosten, Aufnahme und Optimierung von logistischen Prozessen, bis hin zur Besetzung aktueller Vakanz. www.locon-consult.de

rise
PERSONALBERATUNG

**Wir gewinnen Mitarbeiter.
Für den Mittelstand.**

Erfolgreiche Unternehmen haben begeisterte Mitarbeiter, Begeisterung steckt an. Weil alltäglich gelebte Unternehmensphilosophie der Nährboden dieser Begeisterung ist, machen wir sie sichtbar: Recruiting war gestern.
Wir gewinnen Mitarbeiter. Und Sie den War for Talents.

rise Personalberatung • Rita Seidel • Burgweg 25 • 53639 Königswinter
Tel 02244-901390 • post@rise-personal.de • www.rise-personalberatung.de

MID
Das neue Bewusstsein

**Management Institut
Dortmund GmbH**

Die Mittelstandsberatung im Ruhrgebiet
Social Leadership - Wissenstransfer - Kollaboration

Motivierte Mitarbeiter entfalten ihre Potentiale, teilen ihr Wissen, lernen gemeinsam und arbeiten wertschätzend und mit Freude zusammen, um die Zukunft ihres Unternehmens nachhaltig profitabel zu gestalten. **Mit Erfolg!**

Wollen sie das wirklich so?
www.mi-dortmund.de
Westfalendamm 285 - 44141 Dortmund - Tel. 0231 22396760 - info@mi-dortmund.de

Florian Karle
geschäftsführender Gesellschafter

**Ihr starker Partner –
für industrielle Versicherungen auch in Westfalen**

- Versicherungsmakler
- Risk Management
- Internationale Lösungen
- Vorsorge
- Credit Management

Mit 380 Mitarbeitenden gehören wir zu den 10 größten **industriellen Versicherungsmaklern** in Deutschland.

Als Gründungsmitglied des **Worldwide Broker Networks (WBN)** betreuen wir unsere international agierenden Kunden in über 100 Ländern der Erde.

Tel. + 49 761 45 82 - 0 | info@suedvers.de | www.suedvers.de

**SÜDVERS
GRUPPE**

Freiburg • Leonberg • Köln • München • Hamburg • Leipzig
Wien • Graz • Klagenfurt • Villach • Linz • St. Pölten