



Veranstaltung:

Strategisches Management für mittelständische Unternehmen

Termin/Ort:

17.04.2007 in Dessau

Veranstalter:

- Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau Herr Manfred Piotrowsky,
Geschäftsstellenleiter Dessau
- Netzwerkprojekt NETWORK-KMU Herr Jürgen Maiwald,
Projektleiter

Referenten:

- Herr Hans-Jörg Friedlein SystemConsult Unternehmensberatung, Dessau
- Herr Frank Wolfram FWP Consulting GmbH & Co. KG, Leipzig
- Herr Jürgen Maiwald QFC GmbH, Halle

Mit einer kurzen Einführung in die Thematik wurde die Veranstaltung durch Herrn Piotrowsky von der IHK Halle-Dessau eröffnet. Anschließend skizzierte Herr Maiwald den Ablauf der Veranstaltung.



Herr Maiwald begrüßt die Teilnehmer des Workshops

Für viele kleine und mittlere Unternehmen bestimmt das Tagesgeschäft weitgehend die betrieblichen Arbeitsabläufe. Dabei kommen Überlegungen zu den Zielen der Unternehmung oftmals zu kurz. Herr Friedlein empfahl den anwesenden Firmenvertretern die ursprüngliche Unternehmensidee nicht aus den Augen zu verlieren und stellte gleichzeitig das Strategische Management als möglichen Lösungsweg vor. Mit diesem Instrument soll sichergestellt werden, dass langfristige Unternehmensziele formuliert und periodisch auf ihre Gültigkeit überprüft werden. Der Planung von Zwischenzielen und Etappen sollte eine umfassende

Analyse des Unternehmens vorausgehen. Neben der Definition von Erfolgsfaktoren ist es sinnvoll, den eingeschlagenen Pfad mittels Kennzahlen zu kontrollieren. Aus einer Vielzahl möglicher Messgrößen stellte er die Eigenkapitalquote, den Cashflow und die Gesamtkapitalrentabilität heraus. Mit der Klärung von Abweichungen in einem Soll-Ist-Vergleich lassen sich Aussagen zum eingeschlagenen Kurs treffen, so dass u. U. nötige Korrekturen rechtzeitig eingeleitet werden können.

Herr Friedlein regte an, die Mitarbeiter, im Rahmen der entsprechenden Unternehmenskultur, an diesem Prozess zu beteiligen, um diese so in die aktive Zielerreichung mit einzubeziehen.

Im zweiten Vortrag setzte Herr Wolfram seinen Schwerpunkt auf den Zusammenhang zwischen Wachstum und Krisenanfälligkeit eines Unternehmens. Im Laufe der Entwicklung einer Firma können sich demnach verschiedene Phasen, von der Strategie-, bis hin zur Liquiditätskrise, einstellen. Er verglich diesen Verlauf mit einem Produktlebenszyklus. Aus Sicht der Organisationsstruktur einer Firma können Krisen schubweise auftreten und dabei durch das Unternehmenswachstum selbst verursacht werden. Im Zuge der praktischen Umsetzung dieser Erkenntnisse empfahl er Wachstumsstrategien am Kerngeschäft der Unternehmung auszurichten und unabhängig vom herrschenden Konjunkturmilieu zu betreiben – der sich anschließende Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen sollte jedoch nicht außer Acht gelassen werden. Gleichzeitig gelte es, die Finanzierung des Wachstums und die notwendige Anpassung des Organisationsaufbaus sicher zu stellen, damit die Kontrolle über den Prozess gewahrt bleibt – Wachstum wirkt sich auf alle Unternehmensbereiche aus.

Abschließend wurden den Firmen Hinweise und Informationen zu weiteren möglichen Fehler- und Gefahrenquellen gegeben und darauf aufbauend „10 Regeln für kluges Wachstum“ vorgeschlagen. Die Vorgehensweise nach diesen Regeln wurde anhand eines praktischen Beispiels aus dem Logistikbereich verdeutlicht.

Im letzten Teil des Workshops stellte Herr Maiwald das Projekt NETWORK-KMU vor. Dabei ging er auf die Projektstruktur ein, erläuterte Zielstellungen und Instrumente sowie die Serviceangebote und Hilfestellungen der beiden Projektpartner und gab einen Ausblick auf kommende Ereignisse, insbesondere die Projektmesse am 13. Juni in Halle.