



## AKTIVE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

### Vorwärts denken, Zukunft gestalten

*Aktive Unternehmensentwicklung für den Mittelstand erfordert besondere Lösungen für individuelle Situationen. Genau das war die Zielsetzung, mit der hahn,consultants 1999 in Haan die betriebswirtschaftliche Beratungstätigkeit aufgenommen hat.*

Von Anfang an konzentrierten sich die Geschäftsführer Holger Hahn, Michael Otta und Tobias Hain mit ihrem Team auf den Mittelstand in der Region. Durch diese Fokussierung wurde das gesamte fachliche Know-how auf die individuellen Bedürfnisse der Mandanten ausgerichtet. Eine wichtige Voraussetzung, um die Zusammenarbeit mit den meist inhaber geführten Firmen auf die notwendige persönliche Vertrauensbasis zu stellen. Denn gerade unter veränderten Bedingungen braucht ein Unternehmen Profis an seiner Seite, die sich in den vorhandenen Firmenstrukturen auskennen, die aktuelle Lagen ganzheitlich beurteilen und daraufhin maßgeschneiderte Lösungen erarbeiten, die alle Interessengruppen aktiv in den Entwicklungsprozess einbeziehen.

#### Breites Spektrum der Mandantschaft

hahn,consultants folgt auch bei der eigenen Positionierung einer klaren Strategie. Familienunternehmen mit einer Umsatzgröße von zwei bis 500 Millionen Euro, aber auch autark geführte Konzernstandorte, bilden die definierte Zielgruppe. Neben Dienstleistung und Großhandel ist das Haaner Beratungsteam hauptsächlich in den Industriebranchen Automotive, Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Konsumgüterherstellung tätig. Fallweise erstellt



hahn,consultants im Auftrag von Verbänden und Interessenvertretungen auch Gutachten für industrielle Großunternehmen.

#### Einbindung professioneller Netzwerke

Je nach Aufgabenstellung holen sich die „Generalisten“ von hahn,consultants sachkundige Unterstützung aus ihrem weit verzweigten Netzwerk. Dazu gehören neben Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern auf unterschiedliche Fachgebiete spezialisierte Anwaltskanzleien, EDV-Systemhäuser für Optimierungen im IT-Bereich, Verbände und Interessenvertretungen sowie Kreditinstitute und Beteiligungsgesellschaften. Falls erforderlich, werden bei speziellen Themen wie etwa M&A, Personalentwicklung oder internationaler Markterschließung zusätzliche Fachleute hinzugezogen. Damit verfügt hahn,consultants über

ein Leistungsportfolio, das flexibel sämtliche Unternehmenssituationen abdeckt. Ob Wachstumsstrategie, Restrukturierung oder Nachfolgelösung: Rat suchende Unternehmer erhalten konkrete Vorschläge und operative Unterstützung, um diese auch erfolgreich zu realisieren.

#### In drei Phasen zum Unternehmenserfolg

Als ausgewiesene Mittelstandspartner sind

die Berater aus Haan in der Lage, ihre Klienten bis zur Erreichung der gesteckten Ziele und darüber hinaus praxisnah zu begleiten. Das Vorgehen verfolgt dabei gezielt die aktive Fortentwicklung der begleiteten Unternehmen.

In der ersten Phase wird eine Konzeption ausgearbeitet, die die Bereiche Markt, Leistungserstellung und

Finanzen umfasst. Nach einer gründlichen Bestandsanalyse gehen die Berater daran, das Unternehmen gemäß der angestrebten Positionierung strategisch neu auszurichten. Allerdings nicht im Alleingang. Getreu der partnerschaftlichen Philosophie werden die Mitarbeiter des betreffenden Unternehmens, unter anderem in Workshops, in die konzeptionelle Gestaltung mit einbezogen. Auch am weiteren Prozess sind sie aktiv beteiligt.

Sobald das Konzept steht, beginnt Phase 2 mit der praktischen Umsetzung der Maßnahmen. Dabei spielt die Schaffung eines unternehmensspezifischen Projektmanagements zur zentralen Planung und Steuerung des Veränderungsprozesses eine entscheidende Rolle – häufig begleitet durch die Einführung eines Entwicklungskonzeptes im Bereich Personal und Organisation.

Um die Neuausrichtung im Unternehmen nachhaltig zu verfestigen, setzen die Experten in der dritten Phase etablierte Tools ein, die von regelmäßigem Controlling über spezielle Früherkennungssysteme bis hin zur Einführung einer Balanced Scorecard reichen. Zugleich ermöglicht es das Prinzip der praktischen Mitarbeiterbeteiligung, die Personalstruktur aktiv weiterzuentwickeln und beim Klienten eine „selbstlernende Organisation“ zu schaffen. Auch nachdem die Implementierung der verschiedenen Maßnahmen abgeschlossen ist, wird der Kunde also nicht alleingelassen. Diese dreistufige Vorgehensweise unter der Leitung von hahn,consultants als „Prozesstreiber“ gewährleistet, dass der systematische Entwicklungsprozess des Unternehmens planmäßig und kontinuierlich verläuft.

### Individuelle Beratung macht den Unterschied

Mit ihrer ganzheitlichen und pragmatischen Herangehensweise hat sich hahn,consultants in den neun Jahren seines Bestehens ein Standing im Markt erobert, das sich vom Wettbewerb deutlich abhebt. Entsprechend stieg nicht nur der Umsatz um das Siebenfache, sondern auch die Nachfrage im Mittelstand, der verstärkt auf eine vorwärtsgerichtete,

nutzenorientierte Beratungsleistung setzt. Heute betreuen die drei Geschäftsführer mit ihren zwanzig fest angestellten Mitarbeitern durchschnittlich 20 bis 30 Firmen in den unterschiedlichen Phasen auf ihrem Weg in eine gewinnbringende Zukunft. Und zwar nicht nur in NRW, sondern inzwischen auch in Niedersachsen: Vor einem Jahr wurde eine Schwester-gesellschaft in Hannover gegründet.

## „Wir verstehen uns als Generalisten“

*Seit der Gründung im Jahr 1999 sind die Experten von hahn,consultants für immer mehr mittelständische Unternehmer die Beratungspartner erster Wahl. Im Interview erklärten die Geschäftsführer Holger Hahn, Michael Otta und Tobias Hain die Gründe für ihren Erfolg.*

### **h,c: Was machen Sie besser als andere?**

**Holger Hahn:** Wir verstehen uns als Generalisten, nicht als Branchenspezialisten. Ob Wachstum, Nachfolge oder Krise: Unsere ganzheitlich angelegte Beratungsphilosophie ist stets auf die individuellen Besonderheiten des betreffenden Unternehmens zugeschnitten. Dabei verstehen wir Unternehmensentwicklung als systematischen Prozess, in dem wir unsere Klienten als so genannte „Prozesstreiber“ aktiv bei der Ausrichtung auf die Zukunft begleiten. Eben genau das, was Unternehmen in Veränderungssituationen brauchen.

**Michael Otta:** Bei unserer Tätigkeit blicken wir nach vorn und nicht so sehr in die Vergangenheit. Denn eine reine Fortführung oder Reparatur vorhandener Strategien führt unseres Erachtens nicht weit. Stattdessen orientieren wir uns an der aktiven Gestaltung der Zukunft. Wir fragen, wo das Unternehmen steht,



wo es hin will und kann. Wir finden die Stärken und Kompetenzen heraus, mit dem dieses Ziel am besten erreicht werden kann. Und wir verfügen über die Kompetenzen, die angestrebte Lösung gemeinsam mit dem Unternehmen optimal zu realisieren.

#### **h,c: Und wie entwickeln Sie Ihr eignes Unternehmen weiter?**

**Tobias Hain:** Wir arbeiten ständig daran, unsere Leistungen zum Nutzen unserer Klienten zu optimieren. So haben wir beispielsweise neben der regionalen Ausweitung unserer Tätigkeit auch beschlossen, den Beratungsbereich Unternehmenssteuerung auszugliedern und in eine selbstständige, überregional operierende Einheit zu überführen. Der positive Effekt für unsere Kunden liegt auf der Hand: Künftig

kümmern sich eigens ausgebildete Spezialisten darum, geeignete Analyse-, Planungs- und Steuerungsinstrumente zu entwickeln, die den generalistischen Ansatz im Rahmen der Unternehmensentwicklung optimal unterstützen, aber auch als Stand-Alone-Leistung stehen können.

**Holger Hahn:** Außerdem legen wir großen Wert auf die ständige Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter. Individuelle Entwicklungspläne und regelmäßige externe oder interne Fortbildungen bilden die Basis unserer eigenen „lernenden Organisation“. Diese Investition zahlt sich aus. Denn so sind wir in der Lage, Persönlichkeiten zu entwickeln, die in der Beratung höchste Qualitätsstandards erfüllen, und sie unseren Klienten an die Seite zu stellen. ■



*Die Generalisten:  
Michael Otta, Holger Hahn und Tobias Hain*