

> NEWS+ NUTZEN

Studie: Jetzt besser im Vertrieb sein!

Wer in Krisenzeiten seinen Vertrieb stärken will, muss sechs Kompetenzen seiner Verkäufer fördern. Fachkompetenz, Professionalität, kommunikative Fähigkeiten und soziale Kompetenz, Beratungskompetenz, Verständnis für das Geschäft des Kunden und schließlich Entscheidungskompetenz nennen die Befragten einer aktuellen Studie des Harvard Business Managers als die erfolgentscheidenden Kompetenzen. Diese Eigenschaften unterscheiden sich in einigen wichtigen Punkten von den Kriterien, nach denen die Verkaufschefs neue Mitarbeiter rekrutieren. Besonders deutlich wird diese Diskrepanz beim Punkt Professionalität; dieser Begriff steht bei den Kunden für gute Gesprächsvorbereitung, Flexibilität, Integrität und Verlässlichkeit im Umgang. Hier sehen 52 Prozent der Kunden Verbesserungsbedarf. Einen weiteren Tipp hält die Studie auch bereit: Mehr Konzentration auf Bestandskunden und mehr Service für diese! Nur 45 Prozent der befragten Kunden konnten überhaupt einen solchen Versuch der Anbieter erkennen. Hier liegen ganz offensichtlich große Umsatzpotenziale!

Quelle: <http://www.harvardbusinessmanager.de/heft/artikel/a-615054.html>

Kostenloser Stresstest: Wo hakt's?

Hoffentlich ist Ihr Unternehmen wirklich gut aufgestellt – und zwar auch „hinter den Kulissen“. Jetzt in der Krise zeigt sich, ob das Risikomanagement eines Unternehmens etwas taugt. Impulse.de bietet jetzt einen kostenlosen Stresstest an, mit dem Sie einschätzen können, wie es um verschiedene strategische Bereiche steht:

<http://www.impulse.de/unternehmen/1006500.html>

Tipp: Firmen, die BPS-ONE und BPS-BI® einsetzen (siehe vorige Ausgabe von soll+haben) haben hier natürlich keine unangenehmen Überraschungen zu fürchten – sie haben ihr Risikomanagement sicher im Griff.

Zusätzlicher Tipp: Lassen Sie sich die **Fördermittel** des Bundes und der Länder für Ihr Unternehmen nicht entgehen, um Ihre Firma, Ihren Betrieb weiter zukunftsfähig zu machen oder zu halten! Eine umfassende Übersicht mit allen Kontaktadressen haben wir Ihnen hier zum **kostenlosen** Download bereitgestellt:

www.bps-one.de

> EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,



die Krise ist noch nicht vorbei. Ja, es gibt einige Branchen, die sogar zu den Gewinnern zählen. Doch die Mehrzahl der mittelständischen Unternehmen ist gefangen zwischen kurzfristigem Kostendruck, Preisverfall, Kreditklemme und den Ansprüchen langfristigen, nachhaltigen Wirtschaftens. Denn wer jetzt, weil die Liquiditätsdecke dünn wird, im Rasenmähersystem Kosten senkt, wer Mitarbeiter mit wertvollem Wissen abwandern lässt, wer Marketing und Vertrieb reduziert, wer die Innovationstätigkeit zurückfährt, der opfert die mittel- und langfristige Perspektive seines Unternehmens. Doch wie den widerstreitenden Anforderungen gerecht werden? Allgemeingültige Antworten gibt es wenige – und sie treffen eben auch meist nicht auf IHRE spezielle Situation zu. Diese jederzeit im Griff zu halten und ein kompetentes Risikomanagement zu betreiben, dabei hilft Ihnen als Denzhorn-Kunde BPS-ONE. Es beweist sich immer wieder: Wer über die richtigen, wichtigen unternehmerischen Daten aus seinem Unternehmen verfügt, der kann wirksam steuern – und gegensteuern. Denn Unternehmensführung ist kein Schicksal, es ist Strategie! Dieser Ansicht ist auch die Geschäftsführung der Juchem-Gruppe aus Eppelborn, die nicht nur seit Jahren erfolgreich auf BPS-ONE setzt, sondern nun auch mit dem ergänzenden Modul BPS-KONS Planung und Konsolidierung im Konzern vornimmt. Und damit „auf Flughöhe“ bleibt, wie es unser Gastautor Brian Tracy, einer der angesehensten Berater und Top-Speaker aus dem us-amerikanischen Markt, ausdrücken würde.

Wir von Denzhorn wollen stets noch mehr zu Ihrem unternehmerischen Erfolg beitragen, und daher bieten wir Ihnen hier exklusiv die Möglichkeit, strategische Fachartikel von Brian Tracy und weiteren Top-Beratern kostenlos als komplettes Zeitschriftenmagazin herunterzuladen: www.bps-one.de

Und natürlich stehen wir Ihnen jederzeit – auch auf unseren nächsten Kundentagen (Seite 4) – mit Rat und Tat zur Seite!

Ihr Bernd S. Kirschner

> GAST+ AUTOR

Flight Plan – Seien Sie auf Turbulenzen vorbereitet

Von Brian Tracy



Brian Tracy gilt weltweit als einer der besten Persönlichkeits-trainer. Er ist Präsident eines Unternehmens mit 350 Beratern und Trainern, seine zahlreichen Bücher und Audioprogramme sind in 17 Sprachen und 38 Ländern erhältlich. Sein neues Buch „flight plan“ ist soeben im Gabal-Verlag erschienen

www.tracy-college.de

Das Leben ist wie ein Langstreckenflug: Mal fliegt man, scheinbar schwerelos, durch die Welt, dann gerät man plötzlich in Turbulenzen, kommt vom Kurs ab und verliert an Höhe. In diesen Situationen müssen Sie das Steuer selbst in die Hand nehmen und Kurskorrekturen vornehmen.

Wenn das Flugzeug abhebt, werden die Passagiere aufgefordert, angeschnallt zu bleiben.

Häufig sagt der Pilot auch: „Wir rechnen mit kleinen Turbulenzen zu Beginn unseres Fluges, bitte lassen Sie daher Ihre Sicherheitsgurte geschlossen.“

Flight Plan – Seien Sie auf Turbulenzen vorbereitet

Fortsetzung

Auch in der Zusammenarbeit mit Ihren Angestellten werden Sie als Führungskraft in Turbulenzen geraten. Ihre gemeinsame Reise in Richtung Ziel wird zwangsläufig aus Problemen, Rückschlägen und vorübergehenden Pleiten bestehen. Menschen zu führen ist nicht möglich ohne die Fähigkeit, mit unvermeidlichen Herausforderungen klarzukommen und Hindernisse zu überwinden.

Die Situation ähnelt der eines Flugzeugs, das in Fallwinde gerät und einen Sturzflug macht. Meine Strategien, mit denen Sie sich und Ihre Mitarbeiter wieder auf Kurs bringen:

1. Behalten Sie die Kontrolle

Starke Führungskräfte rechnen auf der Reise zu ihrem Ziel mit Problemen. Schwache Führungskräfte sind völlig überrascht und bestürzt, werden wütend und verlieren die Kontrolle. Die Folge: Sie beschuldigen Ihre Mitarbeiter. Suchen Sie die Schuld an Ihren Problemen nicht bei Ihren Angestellten. Übernehmen Sie Verantwortung. Der Erfolg Ihres Unternehmens hängt davon ab, wie effektiv Sie mit Problemen umgehen.

2. Nehmen Sie Herausforderungen an

Akzeptieren Sie Probleme, Enttäuschungen und kurzfristige Ausfälle. Holen Sie tief Luft und sagen Sie sich: „Mein Job als Führungskraft ist, Lösungen für Probleme zu finden.“ Sie werden sehen: Jedes Mal, wenn Sie ein Problem lösen, lernen Sie, Lösungen für noch größere Herausforderungen zu entwickeln. Die erfolgreichsten Führungspersönlichkeiten sind diejenigen, die die meisten Probleme in ihrem Bereich gelöst haben.

3. Denken Sie in Lösungen

Befassen Sie sich mit Lösungen und dem, was getan werden kann, anstatt mit Problemen und Schuldigen. Entscheiden Sie sich, nicht wütend zu werden, sondern gelassen und entspannt auf Probleme zu reagieren.

4. Stellen Sie Fragen

Was genau ist das Problem? Wie kam es dazu? Wie groß ist das Ausmaß des Problems? Fragen Sie Ihre Mitarbeiter. Häufig stellt sich ein angebliches Problem als Irrtum oder Übertreibung heraus. Durch Fragen vermeiden Sie unüberlegte Schuldzuweisungen und ein schlechtes Klima in Ihrem Unternehmen.

5. Übernehmen Sie Verantwortung

Sobald Sie herausgefunden haben, was das Problem ist, müssen Sie als Führungskraft die Verantwortung für die Lösung übernehmen. Sie sind der Pilot. Behalten Sie beide Hände fest am Steuer und sorgen Sie dafür, dass die gesamte Crew gemeinsam mit Ihnen in die richtige Richtung fliegt. Jede Schwierigkeit im Leben ist ein Test. Letztlich geht es darum, ob Sie diesen Test bestehen oder nicht. Jedes Mal, wenn Sie effektiv auf ein Problem oder eine Schwierigkeit reagieren, entwickeln Sie mehr Weisheit, Intelligenz und persönliche Kraft. Sie werden cleverer, kompetenter und besser in der Lösung von noch größeren Problemen.

6. Ändern Sie Ihre Sprache

Verbannen Sie das Wort „Problem“ aus Ihrem Wortschatz. Es ruft bei Ihren Mitarbeitern nur Sorge und Angst hervor. Tauschen Sie zunächst das Wort „Problem“ gegen

das neutrale Wort „Situation“. Statt zu sagen: „Wir haben ein Problem“, formulieren Sie nun: „Wir haben eine Situation.“

Oder fliegen Sie gleich ein bisschen höher und ersetzen Sie das Wort „Problem“ am besten sofort durch „Herausforderung“, in Ihren Gedanken und in jeder Besprechung mit Ihren Mitarbeitern: Immer, wenn etwas schief geht, sagen Sie: „Wir stehen hier vor einer interessanten Herausforderung.“

Das beste Austauschwort ist aber „Chance“. Anstatt zu sagen: „Wir haben ein Problem“, sagen Sie: „Wir haben eine unerwartete Chance.“ So motivieren Sie sich und Ihre Mitarbeiter, in jeder Situation nach dem Vorteil oder Nutzen eines Problems zu suchen.

7. Setzen Sie Ihre mentalen Kräfte frei

Ihr emotionales Gehirn kennt zwei Optionen: Kampf oder Flucht. Wenn Sie ängstlich sind, können Sie ganz leicht in einen Zustand von Verleugnung, Wut oder Schuld gelangen und wollen zum Angriff übergehen. Oder Sie ignorieren das Problem und hoffen, dass es irgendwie von selbst verschwindet. Aber keine dieser Reaktionen ist hilfreich. Auf Ihrer Reise zum Ziel begegnen Sie als Führungskraft in allen Bereichen unvermeidlichen Höhen und Tiefen. Sie können die vollständige Kontrolle über Ihre Gedanken und Gefühle übernehmen, indem Sie Ihren Mitarbeitern durch richtige Worte und gleichzeitig durch Tonfall und Haltung signalisieren: Wir haben das Problem im Griff.

Sie sind der Pilot!

Probleme, also „neue Chancen“, sind völlig normal und unvermeidbar. Seien Sie nicht überrascht. Sie müssen akzeptieren, dass Sie auf Ihrer Reise zu einem großen, spannenden Ziel immer Turbulenzen erleben werden. Ihre Aufgabe ist es, zu lernen, gelassen, sicher und voller Vertrauen durch diese Schwierigkeiten zu navigieren. Wenn Sie hier ruhig bleiben, entwickeln Sie sich zu einer überlegenen, effektiv handelnden Person. Sie werden gelassen, wenn Sie sich in Geduld üben, wann immer diese gefragt ist. Sie werden der herausragende Pilot Ihres eigenen Schicksals, wenn Sie effektiv die unvermeidlichen Stürme Ihrer Arbeit meistern.



Einmalige Geschenkaktion in Zusammenarbeit mit der SCHEELEN® AG

Profitieren Sie von unserer exklusiven Leseraktion und laden Sie hier **kostenlos** das Sonderheft ZUKUNFTSTRENDS der Zeitschrift Executive Excellence im Wert von je EUR 14,80 mit vielen Tipps und Strategien von Brian Tracy und weiteren Top-Beratern herunter:

www.bps-one.de

> KUNDEN+STORY

Plausibel, transparent und einfach nachvollziehbar

Juchem-Gruppe setzt bei der Konsolidierung auf BPS-KONS

Nachdem die Juchem-Gruppe Deutschland, spezialisiert auf die Herstellung von Grundstoffen für die Lebensmittelindustrie, sich von den Vorteilen der Controlling-Software BPS-ONE überzeugen konnte (siehe SOLL + HABEN, Ausgabe 4/2005), wird nun BPS-KONS für die Konsolidierung im Konzern eingesetzt. Transparenz, Schnelligkeit und problemlose Bearbeitung waren ein überzeugendes Argument.

Schnell, genau und auf den Punkt kommt die Software der Denzhorn Geschäftsführungs-Systeme GmbH aus Ulm, die speziell für mittelständische Unternehmen das Planungs- und Controllingsystem BPS-ONE konzipiert hat. Mit dem ergänzenden Modul BPS-KONS wird zusätzlich eine einfache, aber umfassende und transparente Konsolidierung ermöglicht. Der Lebensmittel- und Futtermittelhersteller Juchem aus Eppelborn nutzt die höhere Datengenauigkeit und problemlose Handhabung der Software erfolgreich für seine integrierte Unternehmensplanung und die Konsolidierung der Firmengruppe – und überzeugt damit auch den Wirtschaftsprüfer.

Controlling und Konsolidierung Hand in Hand

Mit fünf Standorten, mehreren Gesellschaften und heterogenen Geschäftsbereichen, sind bei Juchem große Datenmengen zu erfassen – und zu analysieren. Zum Jahresabschluss, wie auch in der monatlichen Planung und Berichterstattung, müssen unter anderem, konzerninterne Beziehungen gegeneinander aufgerechnet werden. Mit der Controlling-Software BPS-ONE wird bei Juchem nicht nur die Unternehmensplanung über GuV, Cashflow, Bilanz und Liquidität mit Soll-Ist-Vergleichen und Prognoserechnungen für die einzelnen Konzerngesellschaften durchgeführt. Vielmehr kann Dank des Moduls BPS-KONS über das Jahr hinweg mit geringem Aufwand und identischem Funktionsumfang eine einfache Managementkonsolidierung durchgeführt werden. Am Jahresende wird diese nur mit wenigen zusätzlichen Schritten für die reine Ist-Konsolidierung des Konzernabschlusses ergänzt. Mittels Import aus den gängigsten Formaten wie Excel, Text, CSV oder ODBC-Direktzugriff können die Daten einfach eingespielt werden. Sind die Daten

bereits in BPS-ONE für das laufende Reporting eingelesen, so ist für BPS-KONS kein zusätzlicher Import nötig, da beide Module komplett integriert arbeiten. „Durch die Einführung der Planungs- und Konsolidierungssoftware BPS-ONE/BPS-KONS haben wir unser Ziel erreicht, wir sind wesentlich schneller geworden und die Datengenauigkeit ist eindeutig gestiegen“, so Thorsten Maas, Leiter der Controlling-Abteilung der Juchem-Gruppe.

Management- und Legalkonsolidierung mit System

Die einfachen und leicht nachzuvollziehenden Strukturen von BPS-KONS ermöglichen es der Juchem-Gruppe, je nach Anforderungsgrad, die Konsolidierungen gröber oder feiner durchzuführen. Aufwändige Anpassungen der Software waren nicht notwendig – nach Hinterlegen der internen GuV- und Bilanzstrukturen und der Anlage der Konten aus dem Rechnungswesen war die Lösung nach wenigen Tagen einsatzfähig. Während



Thorsten Maas
Leiter Controlling
Juchem GmbH

früher die Daten mühsam und mit den bekannten Fehlerquellen aus Excel ausgelesen werden mussten, liegen heute alle Daten klar und deutlich in einem System vor. Thorsten Maas, Controlling-Leiter dazu: „Dass der Mehraufwand durch die Exceltabellen-Bearbeitung weggefallen ist, machte sich schnell bemerkbar – wir gewannen mehr Freiraum für Analysen und Maßnahmen. Zusätzlich erhielten wir höchste Datensicherheit und Integrität, da alle Werte aus einer zentralen Datenbasis, der SQL-Datenbank von BPS-ONE, gespeist werden.“ Damit hat



Stefan Fleury
Wirtschaftsprüfer,
Steuerberater
W+ST Wirtschaftsprüfung
AG & Co. KG

Juchem alle Firmen, alle Kostenstellen und Bereiche mühelos im Blick. Rückfragen – etwa vom Wirtschaftsprüfer – sind so leichter zu beantworten. Dazu Stefan Fleury, Vorstand der W+ST Wirtschaftsprüfung AG & Co. KG: „Die uns im Rahmen der Konzernjahresabschlussprüfung vorgelegten und mit BPS-KONS erstellten Unterlagen waren plausibel,

transparent und einfach nachvollziehbar. Die einzelnen Konsolidierungsschritte sind logisch aufgebaut. Dies hat zu einer wesentlichen Reduzierung des Aufwands für den Konzernabschluss geführt.“

FIRMA+PORTRAIT



Die saarländische Juchem-Gruppe, ein Familienunternehmen in der dritten Generation, gehört zu den technologisch führenden Firmen im Bereich der Getreide-, Fett- und Eiverarbeitung. Mit rund 300 Beschäftigten ist Juchem eine wichtige Größe in der Lebensmittelbranche. An mehreren Standorten werden mit modernsten Produktionsverfahren aus wertvollen Rohstoffen qualitativ hochwertige Grundstoffe für namhafte Markenartikel der Lebensmittelindustrie und Endverbraucherprodukte für den Handel hergestellt.

www.juchem.de



W+ST ist DER Berater des Mittelstandes. Mit 19 Standorten in Deutschland und insgesamt mehr als 300 Mitarbeitern. Die Unternehmensgruppe sieht sich als zuverlässiger Kompass, also Richtungsgeber und verlässliche Hilfe immer dann, wenn es darum geht, Zahlen in die richtige Beziehung zu den Aktivitäten zu setzen.

Unternehmen finden im W+ST-Leistungsspektrum: + Wirtschaftsprüfung + Steuerberatung + Wirtschaftsberatung + Buchhaltung + Unternehmerberatung + IT-Consulting + Interessensvertretung + Internationale Beratung

www.w-st.de

> SERVICE+KUNDEN

Wohl bekomms!

Beeindruckende Leistungen der Studenten beim Planspiel mit BPS-ONE

Freitag, der 26.06.2009, ein heißer Nachmittag in Süddeutschland. Während die einen im Biergarten schwitzend ihr kühles Bier trinken, rechnen 14 Studenten der hochschule hof diese Mengen kühlen Biers in ihre Bilanzen mit ein. Denn sie möchten die Jahresplanung für eine mittelständische Brauerei auf die Beine stellen und bedienen sich dabei der Planungssoftware BPS-ONE.

Bei dem alljährlich stattfindenden Planspiel lernen die Studierenden, wie sie ihr theoretisches Wissen praktisch anwenden können.



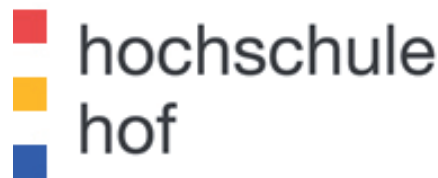
Prof. Dr. Thomas Meuche, Professor für Betriebswirtschaft an der hochschule hof, sowie Bernd Kirschner und Alexander Heckl von der Denzhorn Geschäftsführungs-Systeme GmbH stehen den Studenten und Studentinnen dabei mit Rat und Tat zur Seite.

Bei der Praxisübung werden drei konkrete Ziele verfolgt: Den Studierenden aufzuzeigen, wie eine integrierte Planung funktioniert, das Systemverständnis zu schulen und das eher trockene Thema Betriebswirtschaft mit Leben zu füllen.

In Simulationen sollen die Studierenden zeigen, dass sie ein neues Produkt so in das Angebot und die Planung des Unternehmens einführen, dass Bilanzen und Finanzierung gesichert bleiben. Als konkretes Beispiel dient die Einführung eines Biermixgetränks in das Angebot einer mittelständischen Brauerei. Jetzt gilt es, die Kreditlinie des Unternehmens nicht zu überschreiten und die Absatzzahlen nicht aus den Augen zu verlieren!

Aber die Studenten sind hoch motiviert und stellen sich den sich bietenden Herausforderungen: Nach Einspielen der Ist-Daten für die ersten drei Monate zeigt sich, dass die Absatzprognosen des neuen Biermixgetränks sich nicht erfüllt haben. Und ausgerechnet jetzt bittet – wie im richtigen Wirtschaftsleben – die Hausbank um ein Gespräch, denn Liquiditätsschwierigkeiten zeichnen sich ab. Doch dank der Planungssoftware BPS-ONE und den damit erstellten Reports, Prognosen und Simulationen können die Studenten den Firmenkundenberater der Bank, dargestellt von Professor Meuche, von der Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens überzeugen: Die Finanzierung ist gesichert.

Bernd Kirschner, Geschäftsführer der Denzhorn GmbH: „Die Studenten haben sich ganz hervorragend geschlagen. Wir sind sehr zufrieden mit den erreichten Ergebnissen!“ Auch die Studierenden sind begeistert: Konzept, Praxisbezug, Software und Betreuung haben sie für die Zukunft gerüstet.



University of Applied Sciences

Das Projekt „Brauerei-Planspiel“ wurde bereits 2005 an der hochschule hof initiiert, auf Hopfen und Malz geprüft und gehört nun zum festen Bestandteil der praktischen Ausbildung für Studierende mit dem Studienschwerpunkt Betriebswirtschaft an der hochschule hof.

Kundentage 2009

Lernen Sie die neuen Jahresupdates von BPS-ONE live kennen! Treffen Sie uns hier:

- Hamburg: Dienstag, 24. November 2009, Hotel Waldhaus Reinbek
- Ulm: Donnerstag, 26. November 2009, Hotel Maritim Ulm
- Dortmund: Dienstag, 01. Dezember 2009, Hotel Pullman Dortmund
- Stuttgart: Montag, 07. Dezember 2009, Hotel Mövenpick Airport Stuttgart

www.bps-one.de
info@bps-one.de oder
Tel: 0731 – 946 76 0

> IMPRESSUM

Redaktion (V.i.S.d.P.):
Bernd S. Kirschner

Herausgeber: Denzhorn
Geschäftsführungs-Systeme GmbH
Einsteinstraße 59
D-89077 Ulm-Söflingen

Telefon: +49 (0) 731 / 946 76-0
Telefax: +49 (0) 731 / 946 76-29

info@bps-one.de
www.bps-one.de

Redaktion, Design, Konzeption, Produktion:
text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
www.text-ur.de

SOLL+HABEN erscheint 4x jährlich als Kundeninformationsdienst der Denzhorn GmbH. Alle Informationen sind nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und vermittelt. Eine Haftung oder Gewährleistung wird seitens der Redaktion nicht übernommen. Das gilt insbesondere für die Informationen Dritter und Verweise auf Internet-Sites: Für den Inhalt dieser Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Copyright: SOLL+HABEN und alle darin enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Bitte kontaktieren Sie uns, wenn Sie Teile (Texte, Abbildungen, Ideen) von SOLL+HABEN veröffentlichten, zitieren oder vervielfältigen möchten.

Bei rechtskonformer Verwendung und vollständiger Zitierung der Quelle SOLL+HABEN stehen wir dem unter der Anforderung der Einholung unseres schriftlichen Einverständnisses offen gegenüber.

Fotonachweis: S. 1: © Brian Tracy; S. 2: © SCHEELEN® AG; S. 3 © Juchem GmbH; © W+ST Wirtschaftsprüfung AG & Co. KG; S. 4 © fotolia/Yuri Arcurs; © hochschule hof; alle übrigen: Denzhorn GmbH.
Zitierte/verwendete Bezeichnungen, Logos und Markennamen unterliegen im Allgemeinen einem warenzeichen-, marken- oder patentrechtlichen Schutz der jeweiligen Besitzer.

Pressebetreuung: redaktion@text-ur.de