

# Fit sein für den Kampf um Erfolge

**WIRTSCHAFT** Beim Seminar „Unternehmensfitness“ für Führungskräfte von klein- und mittelständischen Firmen im Landkreis wird an vielen Details gefeilt, um den Erfolg zu sichern.

VON CHRISTOPH KLÖCKNER

**LANDKREIS.** Der erste Eindruck zählt. Auch und gerade in Zeiten der Krise. Wer hier die Hürde beim Bankgespräch nicht nimmt, der stürzt. Deshalb hat Unternehmensberater Christian Fürst von der Firma Ziel management consulting derzeit viel zu tun. Auch im Landkreis Cham. Das Konjunkturtief und die Angst, jetzt etwas Entscheidendes falsch zu machen, seien zwei Gründe, warum der Rat der Profis gesucht werde. In Cham waren es seit Juli 2009 16 Firmeninhaber oder Führungskräfte, die ihren Betrieb und ihre Führungskompetenz mit Unterstützung unter die Lupe nahmen. Vom Gastgewerbe über Erneuerbare Energien, Maschinenbauer bis zur Zimmerei – eine breite Palette hiesiger Branchen wünscht sich die Nachhilfe zur Existenzsicherung. Den bietet das Seminar „Unternehmensfitness“ im Landkreis Cham.

Josef Penzkofer ist einer von den Unternehmern, die vergangene Woche das Prüfungsgespräch im Randsbergerhof in Cham hinter sich brachten und sich fit machen ließen. Der Eschlkamer, der zwölf Mitarbeiter in seinem Holz verarbeitenden Betrieb beschäftigt, fühlte sich nach eigenen Angaben etwas schwach auf der Brust in Sachen kaufmännisches Management. „Ich komme von der Technikerseite“, begründet er die erkannte Schwäche. Vor allem eine größere Investition von einigen 100 000 Euro, die er 2010 in seinem Betrieb umsetzen will, hat ihn wieder zum Lernen gebracht. Das Seminar habe ihm hier ein gutes Stück weiter geholfen. Es seien oft nur kleine Rädchen, habe er festgestellt, an den gedreht werden müsse, um den Lauf in der Firma abzurunden.

„Trau ich dem das zu?“ – diese Frage steht immer im Mittelpunkt, sagt Fürst. Viele Betriebe seien gesund und auf gleicher Augenhöhe – wer ein Darlehen bekomme, entscheide oft eine Kleinigkeit im Auftreten. Der ge-

lernte Banker, der immer wieder Verhandlungsgespräche rund ums Geld im Auftrag von Firmen führt, weiß, was man zum kreditwürdigen Auftreten braucht. Wer hier mit Überzeugungskraft als Unternehmer auftritt, bekommt ein „Ja“. Wer unsicher daher kommt, die falschen Antworten gibt, bekommt schlechte Konditionen oder gar nichts. Die zweite Frage, die beantwortet werden muss, lautet: „Womit wollen Sie 2010 und in Zukunft Geld verdienen?“ Hier wird eine Marktanalyse erwartet, die deutlich macht, warum die Bank ihr Geld auf das Pferd des Unternehmers setzen sollte. „Es gibt keinen Automatismus“, sagt Martin Lehner, Vertriebsdirektor der Sparkasse im Landkreis Cham und einer der Fachreferenten im Seminar. Wer richtige Antworten kennt, bleibt also im Spiel. Man solle

früh genug zu seiner Hausbank gehen und nicht erst, wenn alle Reserven verbraucht seien, rät Unternehmensberater Fürst dazu. Und noch eins: „Man muss ehrlich bleiben!“

Hedwig Hornig, deren Betrieb Spezialzubehör für BMW-Motorräder verkauft, hat die für sie passenden Antworten gefunden. Vor allem auch dank Chams Wirtschaftsförderer Klaus Schedlbauer. Alles sei sehr kompetent gewesen, lobt sie. Viele Tipps nehme sie mit. „Alleine wäre man da verloren“, so Hedwig Hornig. Auch ihr Unternehmen will investieren und sucht die richtige Strategie für den Gang zur Bank. Klaus Kreitmeier ist Betriebsleiter bei SK Präzision in Waldmünchen. Er habe bisher als Techniker von Betriebswirtschaft nicht viel Ahnung gehabt. „Nun habe ich mir im Seminar einen Überblick

verschafft“, sagt er. Schwierig sei es etwa, ohne die vermittelten Kenntnisse Bilanzen richtig zu lesen.

Andreas Wagner ist bei der Rödinger Firma Stangl & Co als Prozessmanager beschäftigt. Auch er war auf der Suche nach dem fundierten Wissen, vor allem, um Abläufe im Betrieb, etwa bei der Personalführung und beim Führungsstil, zu verbessern. „Es hat sehr viel gebracht“, betont er. Dem stimmt auch Christian Kienberger zu. Er könne nun endlich mal mitreden, wenn der Steuerberater erkläre. „Es bringt schon was, wenn nur zehn Prozent hängen bleiben“, meint er. Der Chamer Gastwirt der „Wasserwirtschaft“ möchte das neu erworbene Wissen aber nicht für sich behalten. „Ich will so ein Seminar für das Hotel- und Gaststättengewerbe in Cham organisieren“, so Kienberger.

## SEMINAR „UNTERNEHMENSFITNESS“ FÜR KLEIN- UND MITTELSTÄNDLER



Klaus Schedlbauer vom Aktionskreis Lebens- und Wirtschaftsraum Landkreis Cham (links) und Christian Fürst von der Firma Ziel management consulting (rechts) betreuten die Teilnehmer des Seminars „Unternehmensfitness“, das jetzt beendet wurde.

Foto: Klöckner

► **Gefördert vom Europäischen Sozialfonds (ESF)**, veranstaltet der Aktionskreis Lebens- und Wirtschaftsraum Landkreis Cham gemeinsam mit der Firma Ziel management consulting das Förderprojekt „Unternehmensfitness“. Dabei geht es nicht um körperliche Fitness, sondern um unternehmerische Flexibilität.

► **Angesprochen werden** klein- und mittelständische Unternehmen mit bis zu 250 Beschäftigten. In sechs Schulungsblöcken zu je zwei Tagen werden die wesentlichen Grundlagen eines

nachhaltigen betriebswirtschaftlichen Managements erarbeitet. Die Teilnehmer sollen lernen, die finanziellen Chancen und Risiken ihres Unternehmens besser einzuschätzen und professionell gegenüber den Banken zu vertreten.

► **Behandelt werden** zudem die Schlüsselkompetenzen, die Unternehmer verinnerlichen müssen, wie Sozialkompetenz, Kommunikations-, Koordinierungs- und Teamfähigkeit. Neben den zwölf Tagen Lehrgang gibt es eine Beratung vor Ort, eine Abschlussprüfung und ein Zertifikat.

► **Das nächste Seminar** dieser Art soll am 22. April 2010 beginnen. Da es aus ESF-Mitteln gefördert wird, kostet es pro Teilnehmer 647 Euro (zzgl. Mehrwertsteuer).

► **Anmelden** kann man sich bei Klaus Schedlbauer unter Telefon (0 99 71) 78 436 (E-mail: wirtschaft@lra.landkreis.cham.de) oder bei Christian Fürst unter Telefon (0 85 86) 97 29 12 (E-mail: christian.fuerst@ziel-mc.de). Weitere Infos zum Seminar im Internet sind unter [www.seminare-cham.de](http://www.seminare-cham.de) zu haben. (ck)