



SIE - UNSER KUNDE !

Geschäftliche Informationen für Kunden und Interessenten. 2/2001
Ein kostenloser Service der Dr. Hans-Peter SCHUSTER Managementberatung

*** Tel. 07141-4627 13 *** e-Mail: HansPeter.Schuster @t-online.de *** www.management-business-services.de *** Fax 07141- 4627-75 ***

Das aktuelle Thema

Das Rating der Banken - Bedrohung oder Chance ?

Teil 2: Fortsetzung aus „Sie – Unser Kunde“ 1/2001

Bei der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) in Basel trifft sich regelmäßig ein Ausschuss der Zentralbanken und Bankaufsichtsbehörden der wichtigsten Industrieländer, der sog. „Baseler-Ausschuss“. Unter dem Schlagwort „Basel II“ soll die Stabilität und Solidität des internationalen Bankensystems gesichert werden.

In der letzten Ausgabe von **SIE – UNSER KUNDE** haben wir die unmittelbaren Auswirkungen dieser „Kreditreform“ auf die gewerblichen Kreditnehmer aufgezeigt. Hierzu zählt u.a. die Differenzierung der Kreditkonditionen als Folge eines „Ratings“ (Unternehmensbewertung) nach der Regel: „Höheres Risiko = höhere Kreditzinsen, geringeres Risiko = günstigere Kreditzinsen /-konditionen“. Durch die Vorschrift, dass die Höhe des als ... - **Fortsetzung Seite 4 -**

In eigener Sache: **NEUER kostenloser SERVICE** „Die Aktuelle Fragestunde,“

Sehr geehrter Leser,

wer kennt das nicht ? Man hat eine Idee, weiß aber nicht so richtig oder ist unsicher , wie man ihre Umsetzung angehen soll. – oder: Man kennt das Problem, weiß aber nicht so recht, wie eine Lösung aussehen könnte. Manchmal fehlt auch nur ein Gedankenstoß, um weiter zu kommen - oder - ein kompetenter Gesprächspartner, um die eigene Meinung in einem konstruktiv kritischen Gespräch reflektieren zu können. Wir bieten Ihnen diese Möglichkeit künftig als kostenlose Dienstleistung an!

Sie fragen !



Wir antworten !

Um Ihnen in solchen Situationen zu helfen, bieten wir ab sofort allen Interessierten , in Anlehnung an die gleichnamige im Deutschen Bundestag für Abgeordnete geschaffene Einrichtung, eine „**Aktuelle Fragestunde**“ als **kostenlosen und unverbindlichen Service** an. Genauer gesagt sind es zwei Stunden, die wir Ihnen **jeden Freitag von 15.00 bis 17.00 Uhr** für kostenlose Auskünfte zur Verfügung stehen.

Sie erreichen uns dann unter einer unserer angegebenen „Koordinaten“, entweder unter den oben genannten **Telefon- oder Fax-Nummern** oder ...
- **Fortsetzung S. 4 -**



Das Team mit unseren Messehelfern auf der NEWCOME 2001

INHALT

Das aktuelle Thema Seiten 1+ 4
**Das Rating der Banken -
Bedrohung oder Chance ?** Teil 2

In eigener Sache Seiten 1+ 4
NEUER kostenloser SERVICE
„Die Aktuelle Fragestunde“

Kunden & Projekte Seiten 2 + 3

KVS
Vakuumservice

Danfoss



STRATEGIEENTWICKLUNG

Mit freundlicher Genehmigung unseres zufriedenen Kunden !

UNSER KUNDE



D-70825 K-Münchingen



Der Geschäftsführer der DANFOSS
INDUSTRIEAUTOMATIK GMBH
Herr Ole Möller-Jensen

„Eine maßnahmen- und umsetzungsorientierte Vorgehensweise bestimmt die Arbeit von Herrn Dr. Schuster. Ziele und Maßnahmen wurden meinen Mitarbeitern praxisgerecht, verständlich und überzeugend kommuniziert. Dadurch und durch seine fachliche und persönliche Zuverlässigkeit habe ich volles Vertrauen in die Arbeit von Herrn Dr. Schuster gewonnen.“

**MAGNETVENTILE
DRUCK- und
TEMPERATUR-
MESSKOMPONENTEN
SCHALTER / SENSOREN**

**ANWENDUNGSBEZOGENE
SONDERVENTILE**

**KUNDENSPEZIFISCHE
KOMPAKTE
BLOCKLÖSUNGEN**

**FLUIDTECHNISCHE
SYSTEMLÖSUNGEN**

Engineering, Musterbau und
Produktion -
Kompetenz aus einer Hand !

DAS PROJEKT



Das Unternehmen ist eine juristisch selbständige Gesellschaft der weltweit agierenden dänischen DANFOSS-Gruppe. Das Projekt umfasst insgesamt fünf Phasen. Projektziel ist die Positionierung eines neuen Geschäftsfeldes. Über Phase 1 „Aktuelle Situation“ und „Wettbewerbsumfeld“ berichteten wir in unserer letzten Ausgabe.

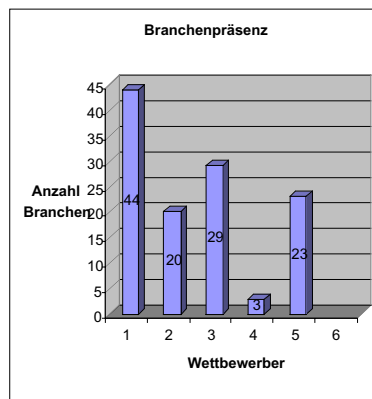
Die Phasen 2 & 3 „Angebot“ und „Marktstudie“ hatten das Ziel Marktanforderungen sowie Kunden- und Eigennutzen eines „neuen Angebots“ aufzuzeigen. Hierzu wurden zunächst unter aktiver Einbindung der Mitarbeiter im Außendienst konkrete Angebote definiert und deren „Nachfragepotential“ in Kundengesprächen erprobt. Die dabei gewonnenen Informationen konnten um Auswertungen mehrerer, im Vorfeld recherchierter Marktstudien ergänzt werden. Aus den Nutzenerwartungen der potentiellen Anwender/Kunden konnten Erkenntnisse für die Produktplatzierung am Markt gewonnen werden. Der Kundennutzen / Mehrwert des neuen Angebots wurde herausgearbeitet und aufgezeigt, worin grundlegende Unterschiede dieses neuen Geschäftsfeldes im Vergleich zu bisherigen Aktivitäten liegen und welches die Erfolgsfaktoren sind.

Dr. Hans-Peter SCHUSTER

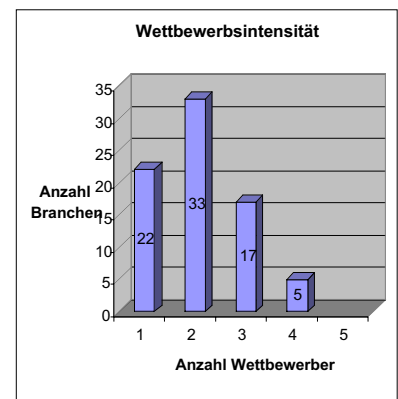
Management
beratende & unterstützende
Dienstleistungen



Branchenpräsenz und Wettbewerbsintensität



Wettbewerber 1, 2, 3, 4, 5 in „X“ Branchen vertreten



© Dr. Hans-Peter Schuster, Managementberatung, Talallee 42 D-71636 Ludwigsburg

Ermittelt wurden außerdem die „Know-how-Anforderungen“, d.h. erforderliche Fähigkeiten und Erfahrungen. Für erkannte „Fähigkeitslücken“ konnten Handlungsoptionen zum Schließen herausgearbeitet werden. Die Definition eines Leistungsangebots und das Aufzeigen von Angebots- u. Liefervarianten mit Chancen und Risiken, stellten weitere bedeutende Zwischenergebnisse dar. Darauf aufbauend wurden abgeleitet: Anforderungen an die betrieblichen Funktionsbereiche, an Prozesse und die Aufbauorganisation. Den Abschluß dieser Projektphase bildete das Pro & Contra grundsätzlicher strategischer Handlungsoptionen und das Herausarbeiten einer zielführenden Handlungsempfehlung.

Der Vorstand von DANFOSS in Dänemark folgte der mit einer schlüssigen Argumentationskette aufgezeigten Handlungsempfehlung. Es wurden die Eckdaten und Leitlinien für die Projektphase 4 „Strategie“ und „Geschäftsplan“ abgestimmt und mit dem Terminplan freigegeben.

Über den weiteren Projektverlauf werden wir Sie in der nächsten Ausgabe von „Sie – unser Kunde!“ unterrichten.



EXISTENZFESTIGUNG

Mit freundlicher Genehmigung unseres zufriedenen Kunden !

DAS PROJEKT

Die Firma **KRUTINA – Vakuumservice (KVS)** ist ein produktionsnaher Dienstleister im Bereich Vakuumtechnik mit einem breiten Leistungsangebot (vgl. unten).

Inhalt des Projektes war die konzeptionelle Überarbeitung von „Marktauftritt“ (Phase 1) und „Markterschließung“ (Phase 2) mit dem Ziel, damit die Akquisitionschancen zu verbessern und das Kundenportfolio zu erweitern.

KVS - LEISTUNGSANGEBOT:

*Vakuumtechnische
Ingenieurleistungen*

*Beschaffung/Umbau
Vakuumtechnischer Anlagen*

Dichtheitsprüfungen

Vakuumtechn. Schulungen

Wartung & Reparatur

Lohnevakuierungen

*Vakuumtech. Prüfung inkl
Verpackung und Versand*

Bereitschaftsdienst

TÜV-Vorbereitung / Gutachten

*Reinigungs- &
Dekontaminationsdienste*

Eine mit dem Kunden gemeinsam durchgeführte Analyse des aktuellen Marktauftritts im Internet sowie auf Basis der bei Messen und zur Akquise generell eingesetzten Medien und deren inhaltlichen Aussagen, ließ deutliche Potentiale erkennen. Die Phase 1 „Marktauftritt“ hatte daher zum Ziel, die angebotenen Leistungen, Aussagen und Inhalte transparent, unmissverständlich und orientiert an potentiellen Kundeninteressen darzustellen. Dabei stand das Herausarbeiten des Kundennutzens, eigener Kernkompetenzen und Fähigkeiten im Mittelpunkt.

Neben der Layout- und textlichen Gestaltung eines Flyers und des Internet – Auftritts galt es Maßnahmen zur kundenorientierten Ausrichtung umzusetzen. Ergänzungen und Bereinigungen des Leistungsangebots rundeten die Projektphase 1 ab.

Der Marktauftritt konnte deutlich verbessert werden.

Damit wurde der Grundstein für die in Phase 2 „Markterschließung“ vorgesehene Erarbeitung eines Marketingkonzeptes gelegt.

UNSER KUNDE

KVS

Krutina Vakuumservice
D- 71642 Ludwigsburg



Der Unternehmer
Herr
Gerhard Krutina

„Herr Dr. Schuster hat sich über das erwartete Maß hinaus engagiert gezeigt. Es war jederzeit angenehm mit ihm zu arbeiten. Deshalb werden wir die bewährte Zusammenarbeit fortsetzen.“

UNSER ANGEBOT



Ich habe Interesse an

- **Restrukturierung / Krisenmanagement**
- **Steigerung von Produktivität und Wirtschaftlichkeit**
- **Revisionsdienstleistungen**
- **Strategischem u. operativem Controlling / Marketing**
- **Strategieentwicklung / Unternehmensplanung**
- **Existenzgründungsberatung / Nachfolgeregelungen**
- **Existenzfestigungsberatung**
- **Reengineering bereichsübergreifender komplexer Betriebsprozesse**
- **Organisationsanpassungen**
- **Projektmanagement auf Zeit**
- **Coaching und Moderation**

Mein Thema

(bitte Stichworte nennen):

(bitte Rückseite beachten !)

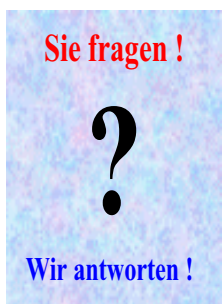


DAS AKTUELLE THEMA

- Fortsetzung von Seite 1 - ... Sicherheit vorzuhaltenden und damit „nicht arbeitenden“ Eigenkapitals einer Bank umso größer sein muß, je höher der Risikogehalt ihres Kreditbestandes ist, sollen Investitionen in risikoreiche Vorhaben verhindert werden. Daraus resultiert eine „**Auslese unter den gewerblichen Kreditnehmern**“ mit allen ihren Folgen. Mit den an eine Kreditgewährung gekoppelten Ratings erschließen sich die Banken erweiterte wichtige Geschäftsinformationen über die kurz- und mittelfristige wirtschaftliche Perspektive des kreditbedürftigen Unternehmens. Ableiten lassen sich die **nebenstehenden grundsätzlichen Handlungsoptionen**. Harte Fakten, wie betriebswirtschaftliche Kennziffern und eine systematische mittelfristige Unternehmensplanung und Strategieentwicklung, sind dabei erwartete Grundvoraussetzungen. Ein Unternehmer der sich dieser **dann einheitlichen Bankenpraxis** zu verweigern versucht, kann sich schon bald vor das Problem gestellt sehen, „überhaupt einen Kreditgeber zu finden“. Die Chance für Unternehmen besteht eigentlich nur darin, sich bereits lange vor dem **Stichtag 1.1.2004** auf diese „neuen Kreditvergabebestimmungen“ systematisch und ohne Zeitdruck vorzubereiten. Dazu ist es erforderlich die Bonitätsklassen und -kriterien der Banken zu kennen, darauf aufbauend Kennzahlen zu definieren, die operative Steuerung darauf auszurichten sowie eine nachvollziehbare Unternehmensstrategie auszuarbeiten. Hierin besteht aber auch die **Chance für Klein-/Mittelständische Unternehmen, zukünftig zielorientierter am Markt zu operieren**. Ihre Alternativen: Warten Sie auf die Fremdbestimmung ihrer Bank, **oder: Unabhängigkeit - Ihre Zukunftsgestaltung gemeinsam mit uns !**

Das Rating eröffnet dem Kreditgeber u.a. nachstehende **grundsätzliche Möglichkeiten** oder begünstigt diese:

1. Festschreibung von Eckdaten aus zu erstellenden mehrjährigen Geschäftsplänen, als Grundlage des Kreditvertrages. Kopplung mit einer in den Kreditvergabebedingungen vereinbarten Option, bei Abweichungen von diesen Eckdaten von einem a.o. Kündigungsrecht Gebrauch machen zu können.
2. Dies bedingt die Möglichkeit zu einer periodischen Überwachung der „Zielerreichung“, d.h. eine detaillierte und häufige Offenlegung von Geschäftsdaten („auf dem Weg zum gläsernen Kreditnehmer“).
3. Zunehmende „indirekte Einflussnahme“ der Banken (über Bedingungen) auf unternehmerische Entscheidungen, ohne dafür operative Verantwortung übernehmen zu müssen. Dies gilt auch oder insbesondere für „grundsätzliche, strategische Handlungsoptionen“.
4. Der Aufbau bankinterner branchenbezogener „Benchmarks“ (Betriebliche Vergleichsdaten) kann die Bonitätsanforderungen mittelfristig weiter verschärfen.



- Fortsetzung von Seite 1 - ... unter e-mail-Anschluß HansPeter.Schuster@t-online.de , sowie alternativ über unsere Internet Präsenz unter www.management-business-services.de, **Rubrik KONTAKT (dort „Mein Thema“)**. Wir versprechen Ihnen eine qualifizierte Auskunft zu Management-Fragestellungen die in unseren Kompetenzbereich fallen und nennen Ihnen, soweit uns bekannt, auch weiterführende Spezialisten oder Anlaufstellen. Sollten wir einmal eine Antwort zu Ihrem speziellen Thema nicht sofort bereit haben, so werden wir Ihnen diese nach einer in unserem Ermessen liegenden Recherche umgehend nachreichen - und das selbstverständlich ebenfalls kostenfrei für Sie ! **Probieren Sie es doch einfach einmal aus. Fragen Sie uns - Wir helfen Ihnen weiter !** *Wir bitten zu beachten: Anonyme Anfragen sowie solche von Wettbewerbern wollen und werden wir nicht beantworten ! Die Leistung u. ihre kostenlose Erbringung erfolgt ohne Gewähr.*

ABSENDER:

Name: _____
 Funktion: _____
 Firma: _____
 Straße: _____
 PLZ/Ort: _____
 Tel./Fax: _____
 e-mail: _____

RÜCKANTWORT

an Fax 07141-462775 oder per Post (Fensterkuvert)

Dr. Hans-Peter SCHUSTER
Management
beratende & unterstützende
Dienstleistungen



Talallee 42

D- 71636 LUDWIGSBURG

Ich möchte mehr über Ihr Leistungsangebot erfahren:

- Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu.
- Rufen Sie mich bitte zurück am _____ um _____ Uhr unter Tel. _____
- Informieren Sie mich weiter über Ihr Angebot.
- Ich habe Interesse an einem unverbindlichen und vertraulichen Gespräch zum Thema ...
(bitte Rückseite ausfüllen !)