

Wissens- und Erfahrungsbasis / Geschäftsfelder

Seit Mitte der 80er Jahre bin ich, erst angestellt und später selbständig, beratend tätig.

Unternehmensberatung für Klein- bis Mittelbetriebe aus Handel, Gewerbe, und Dienstleistung sowie öffentliche Institutionen lernte ich „von der Pike auf“ fünf Jahre lang in einer Berliner Mittelstandsberatung. Dadurch wurde ich zum Beratungsprofi mit „Kennerblick“ für die je individuelle Geschäftspraxis, akute Probleme und ungenutzte Chancen.

Als Professional erkennt man meist schon im Rahmen eines intensiven „Vorgesprächs“, bzw. nach konzentrierter Kurzanalyse, klar, wo dringender Handlungsbedarf ist, was mit schnellem Nutzen einfach kurzfristig verbesserbar ist und wo dringender Bedarf für konzeptionelle Lösungen ist.

Anfang bis Mitte der 90er war ich Geschäftsführer von regionalen Entwicklungsgesellschaften jeweils mit dem Auftrag, tragfähige Konzepte für neue Unternehmen an Problemstandorten zu entwickeln und die Umsetzung zu begleiten. Dann war ich kurze Zeit Kreditreferent einer Mittelstandsbank und machte mich Ende 1996 als Unternehmensberater selbständig.

Die selbständige **Unternehmensberatung Siegfried Stahn** hat Erfahrung in vielen Branchen und bearbeitet vorrangig die Schwerpunkte: Strategien und Konzepte, Finanzierung, Controlling, Businessplan, Personal- u. Unternehmensentwicklung, Existenzgründung, Projektmanagement.

Beispiele für Beratungen von KMU aus Industrie, Handel und Dienstleistung:

- (1) Unternehmensentwicklung eines Tochterunternehmens zur Einführung eines innovativen Consumer-Product (Aufbau Produktionslinie u. Vermarktung) Business Plan in strategischen Varianten u. Unterstützung bei Finanzierungsgesprächen mit priv. u. öff. Kreditgebern;
- (2) Existenzaufbauberatung eines exquisiten Schuhfachgeschäftes: BWA, Neukonzeption der Finanz- u. Liquiditätsplanung, Verhandlungen mit der Hausbank, neue Geschäftspolitiken;
- (3) Betriebswirtschaftliches Mentoring des organischen Aufbaus eines Unternehmens der „New Economy“ (Internet-DL, Programmentwicklung, Mediengestaltung);
- (4) Entwicklung und Coaching eines Gründungskonzeptes mit Gewinnung einer Hausbank und Umsetzung des Konzeptes (Produktion u. Vermarktung Qualitätsgenußmittels);
- (5) Erarbeitung eines Businessplanes für eine TV-Produktionsfirma mit Geschäftserweiterung und Investitionsvorhaben sowie Unterstützung bei den Bankgesprächen;
- (6) Prüfung der Rentabilität und der Wachstumschancen eines Meß- und Analysegerätebaus mit dem Ziel, einen Hausbankwechsel erfolgreich vorzubereiten.

Zugleich war ich von 1997-2004 **Lehrbeauftragter** an Berliner Fachhochschulen (**FHW** u. **TFH**) Themen: Change Management (MBA-Kurs); Unternehmensführung; Produktion und Markt; Organisation und Personal;. Consulting; Projektmanagement; Controlling I – III.

SPEZIELLE PRODUKTE: 1. Neue Wege im Controlling a) Leistungs- und Erfolgscontrolling für den Mittelstand: Leit-Informationen für das Geschäft heute und morgen

b) „Controlling ohne Controller“ Es wird auf das Unternehmen zugeschnittenes Controlling ohne Controller-Stelle realisiert. Entwicklung, Schulung und Einführung ist Sache des Beraters. Betrieb und ev. Anpassungen sichert der Berater z.B. mit einem Halbtags-Einsatz pro Monat.

2. Eigenes Rating: Einrichtung eigenes Rating im Unternehmen mit ausgewählten Kurzanalysen und Ermittlung aktivierbarer Potentiale, um über starke Argumente zur Verbesserung des externen Ratings der Bank zu verfügen.

– Aktueller Hinweis: Vorstellung „Unternehmensbefragung 2006“ der KfW am 07.09.2006: Bankinternes Rating wird langsam zur Regel und dieses entscheidet wesentlich über den Kreditzugang.