

**JOHANNES KIRCHNER**

Pfarrer-Sachsse-Strasse 10  
53424 Remagen-Oberwinter  
Telefon 02228 – 910 616  
Telefax 02228 – 910 617  
Mobil 01577 – 206 9618

jk@solutionpartner.org  
www.solutionpartner.org

**ZU MEINER PERSON:**

geboren 1962 in Bonn, verheiratet, 3 erwachsene Kinder

**MEINE BERUFLICHEN SCHWERPUNTE:**

seit 1989  
bis heute

Solution Partner Johannes Kirchner, Oberwinter

**selbständige Tätigkeit im Bereich Business Coaching und Interims-/Projekt-Management**

Übernahme einzelner, verantwortlicher Aufgabenbereiche für diverse Unternehmen, Unternehmer sowie für Privatpersonen, schwerpunktmäßig in folgenden Bereichen

- Office-Management
- Financial Planning
- Immobilien- und Finanzverwaltung
- Vermögensverwaltung
- aktive mehrjährige Projektunterstützung z.B. im Fuhrpark-Management bzw. Direktmarketing für einige namhafte Unternehmen im Lebensmittelbereich
- praktische Existenzgründungsunterstützung von Klein- & Jungunternehmen
- Aufbau & Pflege eines Expertenteams im Bereich Unternehmensberatung

DANEBEN  
ZUSÄTZLICH:

1997 - 2001

F&U GmbH Finanz- und Unternehmensberatung, Bonn

**Controller / Innendienstleiter**, Schwerpunkt Unternehmensfinanzierung unter Einsatz von Immobilien (Volumen ca. DM 2-100 Mio); Optimierung aller innendienstlichen Abläufe, Unterstützung des Vertriebes durch Organisation, Direktmarketing; Betreuung Aussendienst; **Prokurist** nach 1 Jahr Betriebszugehörigkeit

1990 – 1996

ABN Amro Finanzplanungs GmbH, Köln

**Assistent der Geschäftsführung** und **Innendienstleiter** im Bereich Financial Planning / Controlling / Rechnungswesen; Aufbau eines gemanagten, steuermotivierten Anlagekonzeptes in Luxemburg für vermögende Kunden (Verantwortung für ca. DM 250 Mio Anlagevolumen)

1989 – 1990

Hergenröther & Kurka (heute HKF), Bonn **Steuerfachgehilfe**

**MEINE AUSBILDUNGSSCHWERPUNKTE:**

1987 – 1989

Ausbildung zum **Steuerfachgehilfen**, Bonn

1984 – 1987

**Studium der Volks- und Rechtswissenschaften**, Bonn

1982 – 1984

**gesetzl. Grundwehrdienst**, Mayen

1969 – 1982

Schulbildung, Abschluss **Abitur**, Bonn

# Auf zu neuen Ufern

Die Firmenphilosophie von



Solution Partner

## **Vorwort**

Die Zeiten ändern sich. In allen Bereichen der Wirtschaft, der Gesellschaft und der Politik spürt man eine Unruhe, ein Umdenken, ein Suchen nach neuen Ideen und Lösungen.

Bisher erfolgreiche Systeme und funktionierende Strukturen stoßen in einer sich rapide wandelnden Welt zunehmend an die Grenzen ihrer Belastbarkeit. Sich ändernde Rahmenbedingungen werfen neue Fragen auf, fordern neue Denk- und Vorgehensweisen, die die alten ergänzen, manchmal auch ablösen.

So entsteht ein Fortschritt, ein Prozess, der nicht selten mit schmerzhaften Verwerfungen einhergeht, der jedoch mehr Chancen als Risiken in sich birgt; vorausgesetzt, die Betroffenen erkennen die Notwendigkeit solcher Prozesse an und bewegen sich im Sinne Ihrer Gestaltung und Bewältigung aufeinander zu statt in den gewohnten Ritualen gesellschaftlicher Stellungskriege zu verharren.

## Solution Partner: der etwas andere Partner

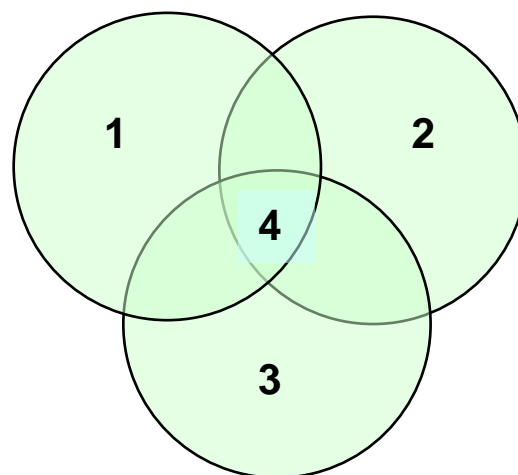
**Solution Partner** versteht sich als externer, temporärer Lösungs-Partner für kleine und mittlere Unternehmen.

Unsere Kunden setzen mit uns ihre Visionen um und lösen damit Aufgaben, für die im normalen Tagesgeschäft erfahrungsgemäß keine Zeit und Konzentration genommen wird. Hierbei stehen die individuellen Bedürfnisse und Besonderheiten des jeweiligen Unternehmens im Vordergrund. Hieraus ergeben sich durchaus unerwartete **Kosteneinsparungen**, ein **höherer Effizienzgrad** der eigenen Aktivitäten, und somit eine **höhere Wirtschaftlichkeit**, die einher geht mit einem **deutlicheren Wohlfühl** der an diesen Prozessen beteiligten Personen.

Die Erfahrung aus mittlerweile 25 Jahren als externer Berater haben uns eine eigene Sichtweise der Voraussetzungen für einen reibungslosen Ablauf innerhalb eines Unternehmens / Büroeinheit gegeben. Aus den gewonnenen Erkenntnissen zeigen sich uns hiernach 3 Grundvoraussetzungen für ein optimales Funktionieren eines Unternehmens:

- 1 **Vision** des Unternehmers/Unternehmens
- 2 **Kompetenz** der Mitarbeiter & Partner
- 3 **Kommunikation** auf informeller und sozialer Basis

- 
- 4 ergibt die **Kraft**,  
die aus dem Zusammenspiel der Kräfte resultiert



**Das Gleichgewicht dieser Kräfte (1-3) herzustellen und somit das gesamte Potential (4) des Unternehmens aufzudecken ist das Ziel der Betätigung von **Solution Partner****

*Beispiel:*

Stellen Sie sich bitte eine neue Fußballmannschaft vor mit folgender

- |                        |  |
|------------------------|--|
| <b>1 Vision</b>        | Gewinn der Meisterschaft   |
| <b>2 Kompetenz</b>     | 11 Einzelspezialisten<br>(jeder mit besonderen Fähigkeiten und oftmals als Einzelkämpfer aus anderen Mannschaften kommend) |
| <b>3 Kommunikation</b> | Trainer/Mannschaft   |

Nur dann, wenn die sich jetzt bildende Mannschaft ihre jeweiligen Qualitäten austauscht, kommuniziert und selektiert verbessert, wird als Ergebnis das von allen angestrebte Ziel erreicht werden.

### ***Gleiches gilt mit Sicherheit auch für jedes Unternehmen.***

An dieser Stelle möchten wir Ihnen unsere eigene Sicht zur Unternehmensführung einmal aus der Betrachtungsweise eines externen Beraters/Trainers zu beschreiben:

Als **Visionär** steht in erster Linie der **Unternehmer** im Vordergrund, der seine Ziele, Wünsche und Vorstellungen mit seiner Mannschaft umsetzen möchte.

Wie in der beschriebenen Fußballmannschaft sind unserer Meinung nach die **Mitarbeiter** und **Partner** jeden Unternehmens sein größter Aktivposten und somit seine **Kompetenzträger**. Als „Unternehmer im Unternehmen“ prägen sie das Bild nach Außen entscheidend mit.

Der wohl schwierigste Part in dem Miteinander der Umsetzung dieser Visionen und Kräfte ist aus unserer Erkenntnis die **Kommunikation** auf den beiden Ebenen Information und soziale Handlungen. Oft treffen wir in Unternehmen historisch entstandene **Hindernisse** in folgenden Formen an:

#### **a) Informationen**

1. Informationen werden nicht oder nur in unzureichender Weise erfasst
2. Informationen werden nicht zu sinnvollen Informationseinheiten zusammengefasst
3. Informationen werden aus falsch verstandenem Machtverständnis zurückgehalten
4. falscher Einsatz von technischen Mitteln
5. Fehlen eines standardisierten Berichtswesens zwischen den Beteiligten

#### **b) soziale Kommunikation**

1. falsche Einstellung gegenüber den beteiligten Personen
2. Pflege überholter Hierarchien
3. starrer, autokratischer Führungsstil gegenüber den Mitarbeitern/Partnern
4. Machtgerangel

Erst dann, wenn die **Betroffenen** zu **Beteiligten** gemacht und **gemeinsam** Ziele verabschiedet und akzeptiert werden, ist die gemeinsame Arbeit messbar und damit ein **Erfolg** erstmals wirklich erlebbar.

Zur **Beseitigung** der oben beschriebenen Hindernisse gibt es für den Teil der Informationen methodische Lösungsansätze; der zweite Teil muss innerhalb der Personengemeinschaft des Unternehmens gemeinsam erarbeitet werden.

Um Ihnen ein Beispiel für ein Umdenken innerhalb gewohnter Abläufe zu geben, wollen wir hier einmal mit dem alten Vorurteil aufräumen, nach dem die Buchhaltung eines Unternehmens eine reine Verwaltungsaufgabe für die Vergangenheit darstellt und der Steuerberater eigentlich zum „Steuerverarbeiter“ degradiert ist.

Unsere Erfahrung und unsere Überzeugung ist, dass die **Buchhaltung das Kerninstrument unternehmerischen Handelns** sein kann.

Wir gehen sogar noch einen Schritt weiter und sagen, dass die Buchhaltung Herz- und Pulsschlag für ein vitales, neues Management darstellt. Wenn alle Informationen in leicht zugänglicher Form dem Unternehmer zur Verfügung stehen ist er viel schneller in der Lage auf neue Situationen zu reagieren. In einer Zeit in der nicht mehr nur Qualität, sondern zudem insbesondere Schnelligkeit zählt, ein unermesslicher Vorteil.

Insoweit versteht sich **Solution Partner** auch als externer **Controller**.

Wer den englischen „Hot Dog“ allerdings als „heißen Hund“ übersetzt, erntet schlimmstenfalls Heiterkeitserfolge, richtet aber keinen Schaden an. Wer jedoch Controller mit Kontrolleur verwechselt kann falsche Reaktionen auslösen, auch wenn er inhaltlich nicht ganz so daneben liegt.

Gute Controller haben es im Mittelstand oft nicht leicht, denn häufig treffen sie auf eine ablehnende Haltung der Belegschaft, da die Einführung von Controlling immer auch bedeutet, dass von nun an Ziele vereinbart werden, deren Erreichung auch überprüft wird.

Andererseits empfinden selbst die Unternehmer, die sich mehr oder weniger freiwillig für ein Controlling entschließen, die dafür notwendigen Maßnahmen u.U. als unangenehme Eingriffe in ihre Selbstbestimmung und haben zudem Skepsis gegenüber den sich ggf. daraus ableitenden neuen Handlungsweisen. Hier ist ein ständiger enger Abstimmungsprozess zwischen Unternehmer und Controller erforderlich.

Zur Einführung eines funktionierenden Controllings setzen wir hierzu in der Buchhaltung z.B. folgende Methodik ein:

#### **Objektive und subjektive Zugriffsgeschwindigkeit**

Lange Zeit haben wir darüber nachgedacht, wie ein Organisationsgrad in einem Unternehmen objektiv gemessen werden könne. Nach vielen empirischen Auswertungen sind wir zu folgender These gelangt:

***Eine Organisation ist gut und messbar,  
wenn der Zugriff auf Informationen objektiv wie subjektiv nahezu gleich ist.***

Hierzu haben wir in der Vergangenheit Tests in Unternehmen durchgeführt, in denen wir sowohl dem Unternehmer als auch der für eine bestimmte Aufgabe verantwortlichen Person Fragen zu objektiv überprüfbar Informationen (Rechnungsbetrag o.ä.) gestellt haben. Dabei haben wir die Zeit gemessen, die zum einen die Fachkraft zum Auffinden der Informationen benötigt hat wie auch die des Unternehmers selbst. Die Zugriffsgeschwindigkeiten lagen dabei oft eklatant auseinander.

Hier sehen wir den wichtigsten Ansatz Informationen von der Basis her neu zu strukturieren und für alle Beteiligten transparent zu machen, so dass die Zugriffsgeschwindigkeit beider Beteiligten möglichst nahe aneinander kommt. Stellt man sich die oft langwierige vergebliche Suche nach einzelnen Dokumenten oder Zahlen in einem Unternehmen vor, wird man auf ein unermessliches Potential an Einsparung unnütz eingesetzter Zeit treffen, die für andere produktivere und damit für alle befriedigendere Arbeitsleistungen eingesetzt werden können.

**Aufträge übernimmt **Solution Partner** in der Regel nach folgendem Muster:**

- **Ermittlung** der **Unternehmer-Visionen** bzw. der konkreten **Aufgabenstellung**
- **Ermittlung** der aktuellen **Informationsstruktur**
- **Analyse** der vorhandenen **Unternehmensstruktur** und ggf. daraus resultierend
- **Erstellung** eines individuellen **Kundenkonzeptes**
- **Umsetzung** dieser Konzepte mit unseren **Mitarbeitern & Partnern**
- **Berichte** für den Auftraggeber während der Umsetzungsphase
- **Überprüfung** der sich aus dem Auftrag ergebenden **Veränderungen** gemeinsam mit dem Unternehmer (Erfolgskontrolle)

## Grundlagen der Zusammenarbeit

- Wir sind offen, ehrlich und kooperativ
- Erfolge erreichen wir nur durch Gemeinsamkeit
- Positives Denken ist die Basis unseres Handelns
- Wer handelt macht Fehler.  
Durch diese lernen wir.
- Der Kunde ist unser Partner.  
Unsere Gespräche werden vertraulich behandelt
- Die Zufriedenheit des Kunden ist der Maßstab unseres Handelns
- Wir üben Toleranz gegenüber jedermann
- Wir bekennen uns zu gesellschaftlicher und sozialer Verantwortung



## Unser Team zur Umsetzung Ihrer Visionen:

zur Zeit:

- 2 kaufmännisch ausgebildete Kräfte
- diverse **Aushilfen**
- 1 **Netzwerk** freier Mitarbeiter  
in der Regel selbständige Dienstleister wie  
**Unternehmensberater, Spezialisten im Bereich Organisation/Vertrieb/Marketing, Steuerberater, Rechtsanwälte, Bankenpartner, Versicherungsmakler, EDV-Spezialisten, Psychologen, etc.,**  
die sämtlich die Philosophie von **Solution Partner**

***„Wir finden eine Lösung ...“***

mitleben.

**Wir würden uns freuen auch SIE auf IHREM Unternehmensweg ein Stück weit zu begleiten.**