



**Hesse Signal**  
inspiring you

Michael Heinrichs, Kaufmännischer Leiter,  
Hesse GmbH & Co. KG, Hamm

▪ **Was hat Sie dazu bewogen, einen Berater ins Boot zu holen?**

Eine neue Kalkulation führt man nicht jedes Jahr ein. Ein Berater kann helfen, dass man möglichst viele Vorteile aus der Initiative gewinnt ... und gleichzeitig Fehler vermeidet, welche der Berater u.U. schon in anderen Unternehmen gesehen hat. Ein Berater kann somit frühzeitig auf „Stolperfallen“ hinweisen.

▪ **Wie kamen Sie auf IFC EBERT GmbH**

In 2015 war ich Teilnehmer einer Veranstaltung für Kaufmännische Leiter in Frankfurt. Im Rahmen dieser Veranstaltung habe ich einen Vortrag von Herrn Prof. Dr. Steinhübel besucht. Im Anschluss daran gab es einen lebhaften Austausch über Controlling-Themen. Mir hat damals schon die gute Mischung gefallen: ein fundiertes theoretisches Wissen, welches gut vermittelt wurde, sowie die vielen praktischen Erfahrungen aus verschiedenen Unternehmen/Branchen.

▪ **Was war/ist im „Beratungs“-Prozess besonders wertvoll?**

Definition von Zielen und Grenzen, Fahrplan erstellen, Hilfe „in kritischen Situationen“

▪ **Welche Ergebnisse wurden erzielt?**

Erfolgreiche Einführung einer neuen Kalkulation zu Beginn des Jahres 2020

▪ **Was hat Sie am meisten begeistert/überzeugt?**

„Hilfe zur Selbsthilfe“, gute Verfügbarkeit und Verlässlichkeit

▪ **Würden Sie sich wieder Hilfe von außen holen?**

Ja, auf jeden Fall.

▪ **Welchen Rat würden Sie an andere Unternehmen geben?**

Wie in jedem Projekt war es wichtig, folgende Punkte zu beachten:

- Ziele setzen aber auch die Grenzen aufzuzeigen, denn eine Kalkulation kann nicht alle Fragen im Unternehmen beantworten.
- Die Fachabteilungen frühzeitig einbinden, um eine große Akzeptanz zu erreichen.
- Geduldig bleiben und Zeit nehmen, um die Veränderungen zu erklären.
- Versuchen so schnell wie möglich ins Handeln zu kommen: Eine Kalkulation soll Impulse setzen, indem neue Gedankengänge und Aktionen ausgelöst werden.