

WAS WAR? WAS IST? WAS FOLGT?

Warum sollen Sie sich für ifub entscheiden?

- ☆ ifub ist Ihre erste Adresse für systemische Unternehmensführung und erfolgreiche Nachfolge für Klein- und Mittelbetriebe.
- ☆ Wir würdigen, was ist und fördern, was kommt, damit es gut weitergeht – für Personen, Familien und Unternehmen.

Der erste Schritt liegt immer bei Ihnen!

Wer ist ifub?

ifub bietet mit seinem erfahrenen und spezialisierten Team von 16 Beraterinnen und Beratern Begleitung aus einer Hand bei familiären, betrieblichen, persönlichen, gesundheitlichen und werblichen Themen.

Damit es gut weitergeht. Für Sie, Ihre Familie und Ihren Betrieb.

- ☆ Wir bieten als systemisch denkendes, interdisziplinär aufgestelltes und bestens vernetztes Team alles für eine erfolgreiche Betriebsführung und eine gute Nachfolge.
- ☆ Als externe Spezialisten/-innen entdecken wir blinde Flecken und wecken schlummernde Potenziale.

Was bietet ifub?

Unsere Kerndienstleistung liegt in einer maßgeschneiderten und bedürfnisgerechten Unterstützung und Begleitung für Familienbetriebe bei der Betriebsübergabe, -übernahme und -umwandlung. Wir begleiten Personen, Familien, Teams und Organisationen empathisch, kompetent und mit Freude. Für diese Aufgabe kommen verschiedene Ansätze und Methoden zum Tragen – und das alles aus einer Hand! So erreichen Sie kostengünstig und zeitnah Ihre Ziele.

Wie wir bei ifub den Generationen- und Führungswechsel begleiten?

Nachfolge ist einmalig. Es gibt keine zweite Chance.

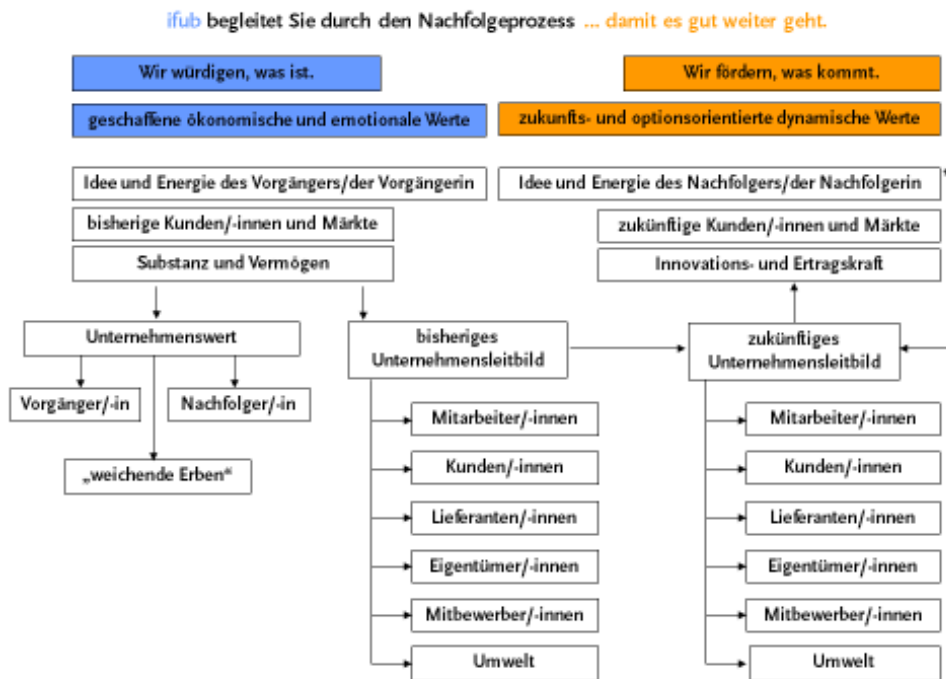
Ein Generationen- und Führungswechsel ist ein großer Schritt, die Auswirkungen sind vielfältig.

ifub unterstützt und begleitet Sie bei diesem wichtigen Schritt vertraulich, kompetent und lösungsorientiert.

Damit es gut weitergeht.



Wie wir bei ifub den Übergang vom alten in ein neues System begleiten, verdeutlicht die nachfolgende Grafik.



Was ist Ihr Nutzen von ifub?

- ☆ Als Übergeber/-in freuen sich Sie über die Würdigung Ihrer Leistungen.
- ☆ Sie lassen beruhigt los und ziehen sich – in Ihrer Zeit – aus dem Unternehmen zurück, weil Sie sicher sind, dass Ihr Lebenswerk gut weiterlebt.
- ☆ Als Übernehmer/-in haben Sie Klarheit in Bezug auf Ihre Lebensaufgabe und Ihre Unternehmensvision.
- ☆ Ihr Umfeld vertraut auf Ihre Management-Qualitäten sowie Ihre soziale und emotionale Kompetenz.
- ☆ Entschlossen gehen Sie Ihren Weg, gewinnen neue Kunden/-innen und sichern so langfristigen Erfolg für Ihr Unternehmen.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzner, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzner@ifub.at, www.ifub.at

VISION, MISSION, LEITBILD

Vision

ifub ist die erste Adresse für erfolgreiche Betriebsführung und Nachfolge für Klein- und Mittelbetriebe. 2020 ist der ifub-Weg im deutschsprachigen Raum „der“ Qualitätsstandard in der Begleitung und Beratung von familiengeführten Betrieben.

Mission

- ☆ Wir bieten als systemisch denkendes, interdisziplinär aufgestelltes und bestens vernetztes Team alles für eine erfolgreiche Betriebsführung und eine gute Nachfolge.
- ☆ Wir würdigen, was ist und fördern, was kommt, damit es gut weitergeht – für Personen, Familien und Unternehmen.
- ☆ Wir stehen für visionäres Denken und innovatives Handeln und schaffen nachahmenswerte Qualitätsstandards am Markt.
- ☆ Wir sind Vorbild und erfolgreiches Beispiel für kooperatives Wirtschaften.

Kundinnen und Kunden

- ☆ Wir lieben Menschen und begeistern sie.
- ☆ Wir begleiten Personen, Familien, Teams und Organisationen empathisch, kompetent und mit Freude.
- ☆ Wir arbeiten lösungsorientiert und handeln zum Wohl und Nutzen unserer Kundinnen und Kunden.
- ☆ Wir bestärken unsere Kundinnen und Kunden für die Zukunft.
- ☆ Wir sichern Bewährtes und entwickeln Ideen und konkrete Maßnahmen für die Zukunft.
- ☆ Die Erfolge unserer Kundinnen und Kunden bestätigen den eingeschlagenen ifub-Weg.

Damit es gut weitergeht.



Team

- ☆ Wir sind Menschen mit einem ähnlichen Wertesystem und arbeiten mit Freude fachübergreifend zusammen.
- ☆ Wir schätzen die Vielfalt der Kompetenzen im Team und vertrauen einander.
- ☆ Wir inspirieren einander, lernen voneinander und entwickeln uns im gemeinsamen Tun weiter.
- ☆ Wir reflektieren im Team unsere Arbeit und feiern gemeinsam unsere Erfolge.
- ☆ Uns verbindet Freundschaft, Lebensfreude und Begeisterung für unsere Arbeit.

Lieferantinnen und Lieferanten

- ☆ Wir schätzen Qualität bei unseren Lieferantinnen und Lieferanten und bevorzugen den Kauf von langlebigen, nachhaltigen Produkten.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

BEGLEITUNG DES GENERATIONENWECHSELS IN FAMILIENUNTERNEHMEN

Warum ist die Begleitung des Generationenwechsels für Sie sinnvoll?

Ihr Unternehmen steht vor dem Wechsel von einer Generation zur nächsten. Die Übergabe bzw. die Übernahme ist für den Betrieb, aber auch für die Familie eine Situation, aus der alle Beteiligten und auch das Unternehmen gestärkt hervorgehen können. Die Betriebsnachfolge ist immer auch eine Chance für überlebenswichtige Innovationen für den Fortbestand des Unternehmens.

In einem Familienbetrieb spielen aufgrund der Verflechtung vom System Familie und dem System Unternehmen Emotionen eine große Rolle. Oft werden die Mitarbeiter/-innen als Teil der Familie gesehen. Das liefert einiges an Stoff für Konflikte. Daher ist es wichtig, die von der Nachfolge betroffenen Personenkreise (Steuerberater/-in, Bankbetreuer/-in, Familienmitglieder, Führungskräfte, Mitarbeiter/-innen) zum richtigen Zeitpunkt in den Prozess der Übergabe miteinzubinden.

Was passiert konkret?

- ☆ qualitatives Befragen aller für den Generationenwechsel relevanten Personen (Übergeber/-in, Übernehmer/-in, Familienmitglieder, Führungskräfte, Mitarbeiter/-innen, externe Nachfolger/-in etc.)
- ☆ Analysieren und Auswerten der Tiefeninterviews
- ☆ Rückspiegeln der Beobachtungen und Informationen in Form eines Zwischenberichtes
- ☆ Begleiten der Betroffenen in der Familie wie im Unternehmen zu konkreten Fragestellungen oder Themen durch 7 Tore (einzeln, Paar oder Team), Coaching, Konfliktmanagement, Mediation u.v.m.
- ☆ Vorbereiten, Durchführen und Nachbereiten von Familienkonferenzen für Sie, Ihre Familie und/oder Ihren Betrieb mit unterschiedlichen Teams von Beratern/-innen
- ☆ Vorbereiten, Durchführen und Nachbereiten von Strategie- und Visionsworkshops, die die Zukunft Ihres Unternehmens (oder der Großfamilie) zum Thema haben
- ☆ begleitend bieten wir Ihnen Aufstellungsarbeit an: Abstrakte Aufstellung/en wie z.B. die G.E.N.-Aufstellung von Dr. Manuela Mätzener, Familien-, Organisations- und/oder Strukturaufstellung/en
- ☆ langfristiges Begleiten der Familie und des Unternehmens im Nachfolgeprozess bis zum Übergabefest und darüber hinaus

Damit es gut weitergeht.



Was bringt eine Begleitung des Generationenwechsels?

- ☆ Übergeber/-in und Übernehmer/-in entwickeln ein beidseitiges Verständnis und erreichen eine neue und konstruktive Gesprächskultur.
- ☆ Beide sind dankbar für das Vergangene und vertrauen auf das Zukünftige.
- ☆ Sie können loslassen bzw. neu zusammenarbeiten und entwickeln Visionen und zusätzliche Zukunftsperspektiven.

Wie profitieren Sie davon?

- ☆ Der Fokus liegt auf Lösungen, die umsetzbar sind.
- ☆ Die Zusammenarbeit in Ihrem Betrieb ändert sich: gegenseitige Offenheit, Kommunikation, Vertrauen und Verantwortung werden großgeschrieben.
- ☆ Ihre Konflikte bleiben dort, wo sie hingehören – sie werden nicht von der Familie ins Unternehmen oder vom Unternehmen in die Familie gebracht.

Der Nutzen dieser Methode:

Das Miteinander in Betrieben ist durch verwandtschaftliche Beziehungen bzw. durch langjährig emotional gewachsene Strukturen geprägt. Die daraus entstandenen Herausforderungen – vor allem bei der Betriebsnachfolge – werden einfühlsam und lösungsorientiert behandelt.

Wir stellen Ihnen unser Wissen aus jahrelanger Erfahrung gerne zur Verfügung. Sie profitieren von unserer prozess- und lösungsorientierten Arbeitsweise, die rasch zur Klärung führt.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

Karl Muhr, ifub-Partner für Systemische Aufstellungen und Visionsfindung

Mobil: +43 676 590 44 11, E-Mail: karl.muhr@ifub.at, www.ifub.at/karl-muhr

DER KLEINE NACHFOLGE-CHECK ... FÜR BETRIEBSÜBERGEBER/-INNEN

1.) Mit welchem Alter wollen Sie übergeben?

- a.) so schnell wie möglich
- b.) mit 65 Jahren
- c.) mit 75 Jahren
- d.) nach meinem Ableben

2.) Was wollen Sie nach der Übergabe machen?

- a.) Ich baue eine zweite, neue Firma auf. „Die Alte ist inzwischen aus meinem Interessenshorizont verschwunden.“
- b.) Ich habe endlich Zeit für meine Hobbys: reisen, Golf spielen, Kunst sammeln ...
- c.) Ich schaue hin und wieder noch in der Firma vorbei, kümmere mich jedoch in erster Linie um meine Enkelkinder.
- d.) Ich helfe mit all meinen Kräften – wann und wo auch immer es geht – weiterhin im Betrieb aus.

3.) Was soll der/die Nachfolger/-in tun?

- a.) So schnell wie möglich übernehmen und das tun, was er/sie mit der Firma tun will. „Sie gehört dann zur Gänze ihm/ihr und ich mische mich nicht mehr ein!“
- b.) Seinen/ihren eigenen Weg gehen, ich habe aber weiterhin ein Auge auf ihn/sie.
- c.) Das Gute bewahren und Veränderungen nur in behutsamer Form machen.
- d.) Mein Lebenswerk genauso weiterführen, wie ich es getan habe.

4.) Wie sieht der/die ideale Nachfolger/-in aus?

- a.) Egal, Hauptsache, ich bekomme einen ordentlichen Kaufpreis.
- b.) Das ist noch zu klären und gehört genau überlegt. „Es kann ein Familienmitglied sein oder auch ein Externer.“
- c.) Am liebsten mein Sohn/meine Tochter, aber mir ist nicht klar, wie er/sie in den Betrieb reinwachsen soll – eventuell braucht er/sie noch Lehr- und Wanderjahre.
- d.) Das kann nur mein Sohn/meine Tochter sein, der/die schon seit Jahren im Betrieb arbeitet.

Damit es gut weitergeht.



AUSWERTUNG

Zählen Sie zusammen, wie viele Antworten A, B, C, D Sie haben. Die Mischung ergibt Ihren Typ.

Typ A:

Sie sollten so schnell wie möglich übergeben, dabei jedoch nicht vergessen, dass der/die Nachfolger/-in Ihre Hilfe noch braucht. Lassen Sie sich beraten, wie die Übergabe gründlich geplant werden kann – inklusive vorheriger Klärung von Potenzial und Gefahren.

Typ B:

Sie sind am richtigen Weg. Beratung brauchen Sie nur in geringen Dosierungen, quasi als professionelle Absicherung gegen blinde Flecken.

Typ C:

Sie sind unentschlossen und vertrauen darauf, dass die Zukunft schon alles richten wird. Sie brauchen Beratung in Form von Coaching, damit Ihnen die eigenen Ziele klar werden.

Typ D:

Sind Sie sicher, dass Sie irgendwann übergeben wollen? Ist Ihnen klar, dass Sie die Firma nicht mit ins Grab nehmen können? Beratung könnte Ihnen helfen, die richtigen Weichen zu stellen.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

DER KLEINE NACHFOLGE-CHECK ... FÜR BETRIEBSÜBERNEHMER/-INNEN

1.) Wann möchten Sie den Betrieb übernehmen?

- a.) sofort
- b.) So bald wie möglich, „nachdem ein paar wichtige Punkte geklärt sind“.
- c.) in zehn Jahren
- d.) In zwanzig Jahren: „Wenn meine eigenen Kinder groß sind.“

2.) Was soll nach der Übergabe mit dem/der Übergeber/-in geschehen?

- a.) Ganz einfach: Es gibt ihn/sie nicht mehr. „Ich bin allein für die Firma verantwortlich.“
- b.) Ich führe die Firma ganz alleine, freue mich aber, wenn mein/e Vorgänger/-in mich in wichtigen Dingen berät, wenn ich ihn/sie darum bitte.
- c.) Mein/e Vorgänger/-in sollte hin und wieder im Betrieb vorbeischauen und mithelfen.
- d.) Es soll eine fließende Übergabe sein. „Der/Die Übergeber/-in sollte noch eine längere Zeit mitarbeiten, vielleicht die eine oder andere Aufgabe sogar fix behalten.“

3.) Wie wollen Sie die Firma in Zukunft führen?

- a.) Ich habe jede Menge neue Ideen. „Eine komplette Umgestaltung ist notwendig.“
- b.) Viel Neues kommt durch mich hinein. Ich werde darauf achten, dass wichtige Traditionen nicht über den Haufen geworfen werden, nur damit alles neu wird.
- c.) Das Gute muss bewahrt werden. „Da und dort werde ich jedoch behutsam modernisieren müssen und das Alte verändern.“
- d.) Der/Die Übergeber/-in hat jahrzehntelang etwas sehr Wertvolles aufgebaut. Das werde ich möglichst so weiterführen, wie er/sie es getan hat.

4.) Wie sollten Konflikte gelöst werden?

- a.) Es wird keine Konflikte geben, da ich alles alleine entscheide.
- b.) Wir setzen uns zusammen und klären die Probleme auf Augenhöhe.
- c.) Das wird sich in der Situation zeigen. „Ich sehe jedoch noch keine Konflikte auftauchen und hoffe auch darauf, dass es keine geben wird.“
- d.) Meine Eltern bleiben meine Eltern. „Deren Willen werde ich respektieren bis zu ihrem Tod.“

Damit es gut weitergeht.



AUSWERTUNG

Zählen Sie zusammen, wie viele Antworten A, B, C, D Sie haben. Die Mischung ergibt Ihren Typ.

Typ A:

Sie brennen darauf, endlich zu übernehmen, dabei besteht jedoch die Gefahr, dass Sie sich übernehmen. Beratung sollte bei Ihnen den Schwerpunkt auf gründliche Planung legen sowie auf die vorherige Klärung von Potenzial und Gefahren.

Typ B:

Sie sind am richtigen Weg. Beratung brauchen Sie nur in geringen Dosierungen, quasi als professionelle Absicherung gegen blinde Flecken.

Typ C:

Sie sind unentschlossen und vertrauen darauf, dass die Zukunft schon alles richten wird. Sie brauchen Beratung in Form von Coaching, damit Ihnen die eigenen Ziele klar werden.

Typ D:

Übernahme ist Ihnen nicht wirklich wichtig, vielleicht wollen Sie ja auch nicht. Ein klärendes Gespräch könnte die Hindernisse und Ablehnungen zutage bringen, denen Sie sich danach stellen können, sofern Sie wollen.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

7 TORE – DAMIT ES GUT WEITERGEHT

Was sind die 7 Tore?

Die 7 Tore sind ein für Sie maßgeschneidertes erfahrungsorientiertes Erlebnisseminar zur eigenen Persönlichkeitsentwicklung. In 7 aufeinander aufbauenden, abwechslungsreichen Übungen erkennen, integrieren und reflektieren Sie tiefgreifende persönliche Erfahrungen.

Sie finden Antworten auf Fragen zu Ihrer Lebenszeit, Lebenskraft, Ihren Lebenswerten und Lebensbildern, Ihrem Lebensziel, Ihrem Lebenssinn sowie Ihren Lebensgefühlen.

Die 7 Tore sind ein methodisch transparentes Seminar. Sie erhalten Einblick in die Grundlagen der Übungen und bekommen ein Skriptum mit allen relevanten Informationen mit auf den Weg.

Wie kommen Sie zu den 7 Toren?

Wenn wir Ihr Interesse an den 7 Toren geweckt haben, stehen wir vereinbaren gerne für ein unverbindliches und kostenfreies Vorgespräch zur Verfügung, in dem wir Ihre offenen Fragen persönlich beantworten und Ihre individuellen Bedürfnisse und Wünsche klären.

Den Ort des Seminars können Sie nach eigenen Wünschen bestimmen bzw. einen der von uns empfohlenen und bewährten Orte wählen.

Der/die Trainer/-in Ihrer Wahl begleitet Sie durch die 7 Tore und unterstützt Sie auf Ihrem Weg zu persönlicher Klarheit und Freiheit.

Damit es gut weitergeht.



Was ist Ihr Nutzen?

- ☆ Klärung von essenziellen persönlichen Fragen
- ☆ Erkenntnisse über Ihre verborgenen Blockaden und Ihre noch unentdeckten Potenziale
- ☆ Erkennen Ihrer eigenen Werte und Lösen etwaiger Werte-Konflikte
- ☆ Sie erfahren die Macht Ihrer inneren Bilder und sind in der Lage diese (neu) zu gestalten.
- ☆ Sie entdecken die Anziehungskraft Ihrer Ziele und die Antriebskraft Ihrer Mission.
- ☆ Sie erlangen ein klares Bild Ihres ganz persönlichen Erfolges.

Deshalb sind die 7 Tore für Sie sinnvoll:

Sie erreichen einen Zustand von großer Klarheit und Übersicht und gewinnen die Freiheit, die für Sie wichtigen Entscheidungen zu treffen.

In welcher Form können Sie durch die 7 Tore schreiten?

- ☆ als intensives Eintagesseminar
- ☆ als zweitägiges Seminar (z.B. mit Wellness-Angebot an einem verlängerten Wochenende)
- ☆ in drei Blöcken im Zeitraum von mehreren Wochen
- ☆ als zweitägiges Paar-Seminar
- ☆ als Gruppen- und Teambuilding-Seminar

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

7 TORE-TEAM

Was sind die 7 Tore-TEAM?

Die 7 Tore sind ein erfahrungsorientiertes zweitägiges Erlebnisseminar zur Teamentwicklung. In 7 aufeinander aufbauenden, abwechslungsreichen Übungen erkennen, integrieren und reflektieren die Teilnehmer/-innen tiefgreifende Team-Erfahrungen. Die Teilnehmer/-innen finden Antworten auf Fragen zu ihrem Platz und ihrer Rolle im Team, zu ihren Fähigkeiten und Potenzialen, zu ihren Werten und ihrer Motivation. Wir arbeiten miteinander an Teamzielen und der Zukunft.

Wie kommen Sie zu den 7 Tore-TEAM?

Wenn wir Ihr Interesse an den 7 Toren geweckt haben, stehen wir vereinbaren gerne für ein unverbindliches und kostenfreies Vorgespräch zur Verfügung, in dem wir Ihre offenen Fragen persönlich beantworten und Ihre und Ihre Anliegen und Wünsche klären.

Den Ort des Seminars können Sie nach eigenen Wünschen bestimmen bzw. einen der von uns empfohlenen und bewährten Orte wählen.

Der/die Trainer/-in Ihrer Wahl begleitet Ihr Team durch die 7 Tore und unterstützt es bei der Erreichung der definierten Ziele.

Was ist Ihr 7 Tore-TEAM-Benefit?

- ☆ Sie spüren eine Verbesserung des Betriebsklimas.
- ☆ Sie steigern deutlich die gegenseitige Wertschätzung und persönliche Anerkennung.
- ☆ Den Teilnehmern/-innen werden ihre Potenziale bewusst gemacht und gestärkt; jene der anderen Teilnehmer/-innen als ergänzend erkannt.
- ☆ Sie stärken die Produktivität, den Zusammenhalt und die gemeinsame Identität.
- ☆ Sie verringern gruppenspezifisch bedingten Distress.
- ☆ Sie unterstützen die Vermeidung entstehender bzw. Auflösung vorhandener Mobbing-Strukturen.
- ☆ Sie steigern das psychische und physische Wohlbefinden der Teilnehmer/-innen am Arbeitsplatz.

Damit es gut weitergeht.



Als Auftraggeber erhalten Sie und Ihr Team eine umfassende Text- und Bilddokumentation des in dem 7 Tore-TEAM gemeinsam Erlebten.

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

FÜHRUNGSKRÄFTECOACHING

Warum ist Führungskräftecoaching für Sie sinnvoll?

An der Spitze des Unternehmens sind Sie oft der „einsame Wolf“, der Entscheidungen alleine zu treffen hat und sich mit niemandem beraten kann. Coaching ermöglicht Ihnen, mit externer Hilfe eigene Lösungen zu erarbeiten. Führungskräftecoaching stärkt Ihre eigene Kommunikationskompetenz und die Ihrer Führungskräfte. Damit verbunden sind auch Konfliktlösungskompetenzen. Diese stärken wiederum Ihr Unternehmen. Auch werden die für Ihr Unternehmen notwendigen Zukunftskompetenzen weiterentwickelt. Nicht zuletzt: Gecoachte Mitarbeiter/-innen sind loyale Mitarbeiter/-innen. Sie sind motivierter und auch seltener krank.

Was passiert konkret?

- ☆ Wir helfen Ihnen, Ihre eigenen als auch die Fähigkeiten Ihrer wichtigsten Führungskräfte zu entfalten und weiterzuentwickeln.
- ☆ Durch das systemische Coaching werden vorhandene oder entwicklungsfähige Anlagen in Ihrem Unternehmen genutzt, um die Leistung und das Betriebsklima zu verbessern.
- ☆ Dafür setzen wir effektive Coaching-Methoden ein.

Was bringt Führungskräftecoaching?

- ☆ Die Zukunftskompetenz von Ihnen und Ihren Führungskräften werden weiterentwickelt.
- ☆ Die Kommunikationskompetenz von Ihnen und Ihren Führungskräften kann sich bewähren.
- ☆ Als Führungskraft entwickeln Sie Konfliktlösungskompetenzen und lernen, diese auch anzuwenden.
- ☆ Es tritt eine deutliche Verbesserung des Betriebsklimas in Ihrem Unternehmen ein.

Damit es gut weitergeht.



Wie profitieren Sie von Führungskräftecoaching?

- ☆ Coaching ist effizient und sofort umsetzbar. Sie können den Erfolg messen.
- ☆ Im Führungskräftecoaching verbinden sich Erfolg und Wohlbefinden nachhaltig.
- ☆ Für spezielle Anforderungen gibt es auch ein Konflikt-Coaching.

Der Nutzen dieser Methode:

Anforderungen an Mitarbeiter/-innen und an das Management ändern sich ständig. Die erforderlichen Veränderungen werden durch das Führungskräftecoaching für die Zukunft passend weiterentwickelt. Durch Reflexion mit einem außenstehenden Dritten kann das Tagesgeschäft perfekt gemeistert werden.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

AUFSTELLUNGSARBEIT

Warum ist Aufstellungsarbeit für Unternehmer/-innen sinnvoll?

Ein Unternehmen bzw. eine Organisation ist ein System aus Personen, Ideen, Produkten, Werten sowie aus Dynamiken und Prozessen. Jede Veränderung an einer Stelle hat Auswirkungen auf das ganze System. Handelt es sich um einen Familienbetrieb, kommt das System Familie noch ergänzend dazu. Deshalb ist es bei Neuentwicklungen von Produkten, Markterweiterungen, Mitarbeiter/-innenrochaden und vor allem in der Nachfolge besonders wichtig, die systemischen Auswirkungen auf das ganze Unternehmen frühzeitig zu beleuchten. Dasselbe gilt für das Lösen von Konflikten und Problemen im Unternehmen, aber auch für das (Weiter)Entwickeln der Unternehmenskultur.

Was passiert konkret?

- ☆ Wir klären mit dem Kunden/der Kundin den konkreten Auftrag.
- ☆ Es findet ein ausführliches Vorgespräch statt. Dabei werden sowohl die Ist-Situation als auch die gewünschte Ziel-Situation besprochen. Je nach Bedarf fließen Geschichte, Vision oder Organigramm des Unternehmens in das Vorgespräch ein.
- ☆ Nach Klärung von Termin und Ort kümmern wir uns um Personen, die sich für Ihre Fragestellung als Repräsentanten/-innen zur Verfügung stellen.
- ☆ Das Anliegen wird durch eine Aufstellung in einem geschützten Rahmen sichtbar gemacht. Verschwiegenheit aller Beteiligten ist garantiert!
- ☆ Im Nachgespräch werden die für den Unternehmer/die Unternehmerin wichtigen Erkenntnisse herausgearbeitet und diese wirken sowohl im beruflichen als auch im privaten Umfeld.
- ☆ Gerne empfehlen wir Ihnen weitere Maßnahmen zur Umsetzung und begleiten Sie dabei.

Damit es gut weitergeht.



Der Nutzen von Aufstellungsarbeit für Unternehmer/-innen:

- ☆ Das Anliegen bzw. die Fragestellung des Unternehmers/der Unternehmerin wird erfolgs- und ergebnisorientiert definiert.
- ☆ Neue Lösungen werden für die Beteiligten sichtbar.
- ☆ Der Aufstellungsprozess verbessert die berufliche und private Kommunikation.
- ☆ Unternehmer/-innen wie Mitarbeiter/-innen finden (wieder) einen aktiven Zugang zu den eigenen Ressourcen, Stärken und Fähigkeiten. Dadurch ist es möglich, (noch) zielorientiert(er) zu handeln.
- ☆ Die eigene Motivation und das Engagement der Personen im beruflichen Umfeld wachsen.
- ☆ Soziale Kompetenz wird entwickelt und ausgebaut.

Wie profitiert ein Unternehmen von Aufstellungsarbeit?

- ☆ Würdigen der Dauer der Betriebszugehörigkeit sowie von Einsatz und Know-how im Unternehmen.
- ☆ Erkennen der Wirkungen des Beziehungsgeflechts zwischen Unternehmen, Chef/-in, Mitarbeiter/-innen, Produkt bzw. Dienstleistung, Kunden/-innen, Lieferanten/-innen, Öffentlichkeit etc.
- ☆ Die entwickelte Lösung entspannt die Situation und motiviert zur Umsetzung.
- ☆ Die innere – gefühlsmäßig „stimmige“ – Ordnung wird wieder hergestellt.
- ☆ Unternehmer/-innen wie Mitarbeiter/-innen gewinnen positive Energien, um kraftvoll Aufgaben oder Veränderungen meistern zu können.
- ☆ Stärken der Identifikation mit dem Unternehmen.

Das Spezielle dieser Methode:

Systemische Aufstellungsarbeit ermöglicht Ihnen das Entwickeln neuartiger Perspektiven. Durch schnelles „Ausprobieren“ neuer geplanter Lösungen lassen sich bereits im Vorfeld die Folgen einzelner Detail-Lösungen erkennen. Auf diese Weise können geplante Lösungen schrittweise so abgeändert werden, dass es danach zu einer kostensparenden und risikoarmen optimalen Lösung kommt.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien
Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

Karl Muhr, ifub-Partner für Systemische Aufstellungen und Visionsfindung

Mobil: +43 676 590 44 11, E-Mail: karl.muhr@ifub.at, www.ifub.at/karl-muhr

PUNKTE ZUR KLÄRUNG DER FAMILIENGESCHICHTE

Antworten auf folgende Fragen sind eine gute Unterstützung für die Genogramm-Arbeit:

- ☆ Ist jemand aus Ihrer Familie sehr früh verstorben? (Alles unter dreißig ist früh; auch Totgeburten sind bedeutsam.)
- ☆ Gibt es schwere Schuld, Unrecht oder Verbrechen in Ihrer Familie?
- ☆ Gibt es bei Ihnen oder den Eltern relevante frühere Beziehungen zu anderen Partnern/-innen?
- ☆ Gibt es in Ihrer Familie den Fall der Adoption oder der Pflegeelternschaft?
- ☆ Haben Sie Eltern aus zwei Nationalitäten?
- ☆ Gibt es andere nicht verwandte Personen, die für Sie bedeutsam und wichtig sind?
- ☆ Gibt es schlimme Schicksale in Ihrer Familie? z. B.
 - Ausschluss aus der Familie
 - geistige und/oder körperliche Behinderung
 - uneheliche Geburt
 - Auswanderung oder Flucht
 - Verlust der materiellen Existenz
 - (Kriegs-)Gefangenschaft
 - Vergewaltigung
 - Missbrauch
 - Abtreibung
 - Suizid
 - Verlust wichtiger Personen
 - Unfall
 - Krankheit
 - lange Krankenhausaufenthalte
 - Vertreibung (z. B. aus dem Heimatland)

Anmerkung 1: Für Beziehungs- und Partnerschaftsthemen gilt die Klärung dieser Fragen für beide!

Anmerkung 2: Bei dem Begriff Familie wird zwischen Gegenwarts- und Herkunftsfamilie unterschieden.

Damit es gut weitergeht.



Zur Gegenwartsfamilie gehören neben Ihrer Person:

- ☆ aktuelle/-r Ehepartner/-in oder Lebenspartner/-in
- ☆ Kinder, die jede/-r hat – gemeinsame oder frühere (auch früh verstorbene oder abgetriebene)
- ☆ frühere Partner/-innen
- ☆ frühere Partner/-innen des Ehe- oder Lebenspartners/der Ehe- oder Lebenspartnerin
- ☆ Personen, die für das aktuelle System Platz gemacht haben oder für dieses wichtig sind
- ☆ Personen, die das aktuelle System hilfreich unterstützen

Zur Herkunftsfamilie gehören neben Ihrer Person:

- ☆ die (leiblichen) Eltern
- ☆ Adoptiveltern, Pflege- oder Stiefeltern
- ☆ Geschwister
- ☆ Halbgeschwister
- ☆ Stiefgeschwister
- ☆ Geschwister der Eltern
- ☆ Großeltern väterlicher- und mütterlicherseits
- ☆ manchmal noch weiter zurückliegende Ahnen, wenn sie ein besonders schweres Schicksal hatten
- ☆ alle, die zum Vorteil der bisher genannten Mitglieder Platz gemacht haben
- ☆ frühere Partner/-innen von Eltern und Großeltern
- ☆ alle, durch deren Unglück oder Tod die Familie einen Vorteil oder Gewinn hatte
- ☆ die Opfer von Gewalt durch frühere Mitglieder der Familie
- ☆ Personen, die in der Herkunftsfamilie durch ihre Tätigkeit zum System gehören

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

ZIELSETZUNGEN, THEMENKOMPLEXE UND FRAGEN FÜR ORGANISATIONSAUFSTELLUNGEN:

Erarbeiten von Organigramm, Leitbild und Unternehmensvision

- ☆ Einnehmen des eigenen Platzes im Unternehmen (Organigramm)
- ☆ Abgleichen von Werten als Basis für Leitbild (Unternehmenskultur)
- ☆ sich mit einer Unternehmensvision identifizieren und dazu bekennen

Erarbeiten zukünftiger Strategien

- ☆ Evaluieren eines (geplanten) Businessplanes
- ☆ Alternativen und zukünftige Strategien erarbeiten
- ☆ Unternehmensfusionen auf Potenziale und Risiken hin betrachten

Definieren von mittel- und langfristigen Zielen

- ☆ Gründen einer wirtschaftlich erfolgreichen Firma
- ☆ Setzen und Erreichen von Zielen: Ressourcen nutzen und Blockaden umwandeln
- ☆ Meistern des Generationenwechsels: familiäre und wirtschaftliche Interessen miteinander abgleichen

Optimieren des Kunden/-innenmanagements

- ☆ Reflektieren der Kommunikation mit dem Kunden/der Kundin
- ☆ Entwickeln von Maßnahmen zum Gewinnen von (Neu)Kunden/-innen
- ☆ Gewinnen von Ideen und Lösungen im Umgang mit „Problemkunden/-innen“

Entwickeln von Maßnahmen im Marketing und Produktmanagement

- ☆ Entwickeln und Einführen von Innovationen
- ☆ Abgleichen von Produkt/Dienstleistung mit der jeweiligen Zielgruppe
- ☆ Überprüfen geplanter Marketingmaßnahmen und im Produktmanagement

Damit es gut weitergeht.



Verbessern von Prozessen und der Qualität

- ☆ Schaffen und Etablieren neuer Strukturen (Umstrukturieren)
- ☆ Einführen klarer Regeln und Strukturen
- ☆ Optimieren von Arbeitsabläufen

Entwickeln des eigenen Führungsstils

- ☆ Einführen von Führungsrichtlinien
- ☆ Schärfen der systemischen Wahrnehmung
- ☆ Erleben des eigenen Führungsverhaltens auf andere

Verbessern der internen Organisation

- ☆ Erweitern der Möglichkeiten im Umgang mit „Störungen“
- ☆ Erarbeiten von Alternativen und Strategien für Verhandlungen
- ☆ Schaffen neuer Möglichkeiten zum internen Informationsaustausch

Entwickeln eines Teams

- ☆ Lösen von Spannungen und Konflikten im Team
- ☆ Nachbesetzen einer ausgeschriebenen Stelle durch „systemisches Recruiting“ (Aufstellung erhöht die Treffsicherheit der Auswahl z.B. durch einen Wertevergleich mit der vorhandenen Unternehmenskultur)

Reduzieren von Reibungsverlusten

- ☆ Stabilisieren des Betriebsklimas
- ☆ Auflösen systemischer Verstrickungen
- ☆ Erkennen von „Störungen“ im Unternehmen
- ☆ Klären von Beziehungsverhältnissen im System
- ☆ Aufarbeiten von Konflikten und Missverständnissen
- ☆ Erarbeiten von Verhaltensmöglichkeiten für eine Verhandlung
- ☆ Lösen von persönlichen, familiären und betrieblichen Wertekonflikten
- ☆ Erarbeiten von Win-win-Lösungen in juristischen Auseinandersetzungen

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

KONFLIKTMANAGEMENT

Warum ist Konfliktmanagement für Sie sinnvoll?

Es kostet Zeit, Geld und Energie, Konflikte unbearbeitet zu lassen, denn sie binden wertvolle Arbeitszeit und verursachen dadurch erhebliche Kosten – Führungskräfte verwenden 20 % ihrer Arbeitszeit dafür. Die KPMG nennt in der 2009 publizierte Konfliktkostenstudie in jedem zweiten Industriebetrieb den Betrag von mindestens € 50.000 jährlich, oft aber steigen die Kosten auf ein Vielfaches.

Richtig heikel wird es, wenn länger dauernde Stress-Situationen, fehlende Identifikation mit der Arbeit und der Firma sowie private Belastungen – wie etwa Krankheit, Tod, Scheidung – zusammenkommen.

Streitigkeiten lenken ab – die Innovationskraft und Produktivität lässt nach, die Mitarbeiter/-innen und schlimmstenfalls sogar Abteilungen kooperieren nicht mehr miteinander, Unbeteiligte werden involviert, die Kunden/-innen spüren dies und reagieren darauf. Mitarbeiter/-innen entlassen ist auch keine Option – was tun?

In diesen oder ähnlich gelagerten Fällen hilft ein Profi im Konfliktmanagement, der die Konfliktpartner/-innen „miteinander streiten und klären lässt“.

Was passiert konkret?

- ☆ Nutzen der Konfliktlösung: Es wird herausgearbeitet, warum der Konflikt gelöst werden muss.
- ☆ Analyse: Die Interessensgegensätze werden chronologisch zu ihren Wurzeln zurückverfolgt.
- ☆ Diagnose: Ausmaß, Intensität und Art des Konflikts werden erkannt.
- ☆ Lösungsvorschlag: Mithilfe eines Konfliktmanagers/einer Konfliktmanagerin arbeiten die Konfliktparteien an den Ursachen und entwickeln gemeinsam Lösungen, die ihren Bedürfnissen gerecht werden.
- ☆ Umsetzung: Wir begleiten das Projekt und schließen es so ab, dass der Konflikt möglichst nicht wiederkehrt.

Damit es gut weitergeht.



Was bringt Ihnen Konfliktmanagement?

- ☆ Eine konstruktive Konfliktlösung statt einem Hammerschlag, bei dem erstens Verlierer/-innen übrig bleiben und zweitens oft die gesamte Organisation erschüttert wird.
- ☆ Lösungen werden gefunden, die auf gegenseitige Rücksichtnahme, Respekt und Konsens basieren.
- ☆ Eine nachhaltige Verbesserung der Lage: Meist ist der Konflikt komplett verschwunden und kommt auch nicht wieder.
- ☆ Eine neue Sichtweise: Konflikte sind nicht nur negativ, sondern ermöglichen auch eine gemeinsame Weiterentwicklung.
- ☆ Neue Kompetenzen punkto Konfliktbearbeitung, aber auch -erkennung. Vielfach berichten unsere Kunden/-innen, dass generell weniger neue Konflikte auftauchen, weil man gelernt hat, mit ihnen sauber umzugehen und diese schon im Vorfeld zu erkennen und zu bearbeiten, bevor sie eskalieren.

Der Nutzen dieser Methode:

Mithilfe von Konfliktmanagement können Sie scheinbar unlösbare Konflikte doch noch bereinigen. Sie können als Führungskraft Stärke zeigen, indem Sie sich einen Profi für ein Fach holen, in dem Sie selbst kein/e Spezialist/-in sein können und müssen. Sie reparieren ja auch die Heizung nicht selbst, wenn sie kaputt ist.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

SYSTEMISCHE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Warum ist Unternehmensberatung für eine systemische Unternehmensführung sinnvoll?

Das Zusammenspiel von „Zahlen und Menschen im Einklang“ ist Voraussetzung für Stabilität im Unternehmen. Sobald der Fokus auf nur ein Element fällt, wird das System instabil. Dies zeigt sich auf Mitarbeiter/-innen-Ebene durch Demotivation, Krankenstand und hohe Fluktuation. Kundenseitig führt es zu Unzufriedenheit und Absatzrückgang. Lieferanten/-innen können ausfallen oder aus anderen Gründen die Lieferungen einstellen. Das Produkt verliert seine Attraktivität. Die Dienstleistungs-qualität sinkt. Die Kennzahlen gehen zurück. Wer sich jetzt darauf konzentriert die Kennzahlen wieder in Ordnung zu bringen, wird immer einen der anderen Aspekte vernachlässigen und damit die Stabilität des Unternehmens nicht wieder erreichen! Mit der Unternehmensanalyse durch unser interdisziplinäres ifub-Team gewährleisten wir den Blick auf die systemische Unternehmensführung.

Was passiert konkret?

- ☆ Um Ihr Unternehmen kennenzulernen, stellen wir vor Ort Fragen zu den Themen: Management, Unternehmensstruktur, Organisation (Organigramm), Marktposition, Human Resources (Mitarbeiter/-innen), Produkte, Kunden/-innen-Struktur, Qualitätsmanagement (Prozesse), Unternehmenskultur, interne und externe Kommunikation, Preisgestaltung, Ertrags- und Finanzlage u.v.m.
- ☆ Im Rahmen unserer Beratung beschäftigen wir uns – je nach Bedarf – mit speziellen Unternehmensbereichen intensiver: z. B. Bilanzanalyse, Human Resources, Finanzen – Liquidität, Unternehmenswert-Berechnung, Ertragsprognoserechnungen u.v.m.
- ☆ Wir behandeln alle Informationen vertraulich und beziehen gerne auch Ihre Vertrauten z. B. Rechtsanwalt/Rechtsanwältin, Betriebsberater/-in, Steuerberater/-in oder andere Ihnen wichtige Personen in die Lösungsfindung mit ein.
- ☆ Um einen nachhaltigen Erfolg sicherzustellen, holen wir bei Veränderungsprozessen vor dem gemeinsamen Start alle Beteiligten ins Boot, indem wir den Nutzen unserer systemischen Beratung ansprechen und Erfolgskriterien definieren.
- ☆ Ihre Ängste und Emotionen finden bei uns ein offenes Ohr. Lösungsorientiert begleiten wir Sie zu für Sie persönlich, aber auch unternehmenspolitisch und strategisch wertvollen Zielen.

Damit es gut weitergeht.



Was bringt Unternehmensberatung?

- ☆ Sie erhalten einen „Unternehmens-Check“ und damit einen Überblick über die IST-Situation.
- ☆ Sie bekommen einen Überblick über mögliche Verbesserungspotentiale in Ihrem Unternehmen.
- ☆ Auf Basis unserer Beobachtungen und Analysen definieren Sie Ihre SOLL-Situation.
Die Umsetzung der vereinbarten Maßnahmen führen Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen selbst durch.
- ☆ Wir begleiten Sie dabei, Ihre Ziele in erreichbare Meilensteine und Etappenziele umzuwandeln.
- ☆ Bei Bedarf unterstützen wir Sie dabei, die vereinbarten Schritte zu realisieren.

Wie profitieren Sie von Unternehmensberatung?

- ☆ Sie wissen, wo Sie stehen und kennen Ihre Chancen und Risiken.
- ☆ Statt auf Veränderungen und Notwendigkeiten zu reagieren, planen und handeln Sie zeitgerecht.
- ☆ Ihr Umfeld vertraut auf Ihre Management-Qualitäten sowie Ihre soziale und emotionale Kompetenz.
- ☆ Sie sorgen für stabile Voraussetzungen und sichern so das erfolgreiche Fortbestehen Ihres Unternehmens.

Das Spezielle dieser Methode:

Externe Spezialisten/-innen entdecken „blinde“ Flecken und Potentiale. Unsere Ergebnisse werden mit Ihren Vorstellungen in Einklang gebracht. Die interdisziplinäre Zusammenarbeit des ifub-Teams sichert effiziente und nachhaltige Begleitung. Sie erreichen kostengünstig und zeitnah Ihre Ziele.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

Mag. Peter Lindenhofer, ifub-Partner für Controlling und Unternehmensbewertung

Lindenhofer Unternehmensberatung, Göllnergasse 33/1, 1030 Wien, www.lindenhofer.co.at

Mobil: +43 676 636 27 11, E-Mail: peter.lindenhofer@ifub.at, www.ifub.at/peter-lindenhofer

FINANZIERUNGSBERATUNG: „ERFOLG BRAUCHT GELD!“

Wie komme ich zur richtigen Finanzierung?

Wofür auch immer eine Finanzierung benötigt wird, als Erstes muss der Verwendungszweck, die Wirtschaftlichkeit der Investition und deren strategische Sinnhaftigkeit klar dargestellt werden.

In einem zweiten Schritt geht es um den gewünschten bzw. sinnvollen Finanzierungsmix. Nachfolgend eine Matrix, in die je nach Finanzierungszweck, die möglichen Geldgeber/-innen zugeordnet werden.

Geldgeber/-in	Eigenkapital Eigenleistung	Förderung Zuschuss Garantien	Bank/en	crowd- funding/ financing	Business angels Investor/en Beteiligung/en
Zweck					
vor der Gründung					
Gründung, Kauf, Übernahme					
Wachstum bzw. Re-Investition					
Restrukturierung bzw. Sanierung					

Die Interessen der jeweiligen Geldgeber/-innen sind dabei genauso unterschiedlich wie das Risiko, das der jeweilige Zweck mit sich bringt. Mit anderen Worten: Es geht darum, einen „Verkaufsprospekt“ zu erstellen, der auf die jeweilige Zielgruppe abgestimmt ist.

Was passiert bei einer Finanzierungsberatung konkret?

- ☆ Ermitteln der tatsächlichen Finanzierungshöhe
- ☆ Darstellen der Finanzierungsquelle/n inkl. eventueller Förderungen
- ☆ Hinterfragen der Bereitschaft den Geldgeber/-innen zu geben, was sie wollen (Sicherheit/en, Mitsprache, Rendite/n etc.)
- ☆ Erarbeiten eines sinnvollen Finanzierungsmixes, der auf Ihre Ziele und Zwecke abgestimmt ist
- ☆ Erstellen des Businessplans in der Sprache der jeweiligen Geldgeber/-innen

Damit es gut weitergeht.



Wie profitieren Sie von unserer Unterstützung?

- ☆ sofortiges profundes, externes Feedback zur geplanten Investition
- ☆ Aufzeigen von Alternativen inkl. der dafür notwendigen Maßnahmen
- ☆ Feedback, ob die eigene Bereitschaft den gewünschten Geldgebern entspricht
- ☆ Analysieren und mittelfristiges Planen des Unternehmens inkl. Aufzeigen von Risiken und Chancen

Unser systemischer Ansatz gewährleistet Ihnen, dass alle relevanten Bereiche in die Beratung miteinbezogen werden.

Wie läuft die Finanzierungsberatung ab?

- ☆ Vereinbaren eines kostenfreien Erstgespräches
Warum kostenfrei? Weil wir gemeinsam entscheiden müssen, ob und wie wir das Thema im offenen Informationsaustausch entwickeln können. Ein gemeinsames JA führt zum nächsten Schritt:
- ☆ Genaues Analysieren: aktueller Status, geplante Investition/en, Ziele etc.
Dies bildet die Basis für ein erstes Feedback durch ifub und ebenso für die Inhalte des gemeinsam zu erstellenden Businessplans.
- ☆ Aufzeigen der Finanzierungsmöglichkeiten inkl. der Auswirkung auf das Unternehmen
- ☆ Erstellen eines Finanzierungskonzeptes in der Sprache der jeweiligen Geldgeber/-innen
- ☆ gezieltes Vorbereiten auf die Finanzierungsgespräche und auf Wunsch Unterstützung dabei
- ☆ Darstellen der Chancen und Risiken aus der Analyse und der Ergebnisse der Finanzierung

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

Mag. Peter Lindenhofer, ifub-Partner für Controlling und Unternehmensbewertung

Lindenhofer Unternehmensberatung, Göllnergasse 33/1, 1030 Wien, www.lindenhofer.co.at

Mobil: +43 676 636 27 11, E-Mail: peter.lindenhofer@ifub.at, www.ifub.at/peter-lindenhofer

RESTRUKTURIERUNG UND SANIERUNG

Warum ist (manchmal) der Blickwinkel der Restrukturierung und Sanierung sinnvoll?

Als Geschäftsführer/-in Ihres Unternehmens verfügen Sie über fachliches und betriebswirtschaftliches Know-how und kennen die Chancen und Potenziale Ihres Unternehmens am besten. Ebenso gut wissen Sie um die Schwächen, akuten Probleme und Hindernisse in Ihrem Unternehmen Bescheid. Manchmal ist es sinnvoll, externe Hilfe in Anspruch zu nehmen, um mittels geeigneter Änderungen rasch eine Verbesserung der aktuellen Situation zu erreichen und um eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens sicherzustellen.

Sollte eine Restrukturierung bzw. gerichtliche Sanierung (Insolvenzverfahren) notwendig sein, werden gemeinsam mit dem/der Unternehmer/-in die entsprechenden betriebswirtschaftlichen Vorbereitungen getroffen und im Vorfeld eines Verfahrens die notwendigen Verhandlungen mit den diversen Gläubigern/-innen (Banken, Lieferanten/-innen, Behörden, Finanzierungspartnern/-innen ...) geführt, um nach der Begleitung des Verfahrens aus persönlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht eine konkrete Sanierungslösung bzw. positive Zukunftsperspektive sicherzustellen.

Was passiert konkret?

- ☆ Darstellen der wirtschaftlichen Gesamtsituation des Unternehmens sowie einzelner Teilbereiche (Finanzen/Finanzierung, Liquidität, Geschäftsfelder, Management, Unternehmensausrichtung ...)
- ☆ Gesamtbild der Verbindlichkeiten und Sicherheiten des Unternehmens und seiner Lösungsoptionen
- ☆ Prognoserechnung samt Erarbeiten mehrerer Alternativszenarien für den Fall des Restrukturierungs- oder Sanierungsbedarfes
- ☆ Kurz- sowie mittelfristige Finanzplanung inkl. der Ermittlung von zusätzlichem Finanzbedarf
- ☆ Analysieren der Personal-Management-Führungssituation
- ☆ Neu-Strukturieren des Unternehmens – eventuell mit dem Einbinden neuer Finanzmittel bzw. neuer Partner/-innen und Gesellschafter/-innen

Damit es gut weitergeht.



Was bringt Ihnen Restrukturierung und Sanierung?

Als Unternehmer/-in erhalten Sie in kurzer Zeit ein ehrliches und vielseitigeres Bild Ihrer Situation und die des Unternehmens. Allen Beteiligten steht ein Coaching in betriebswirtschaftlichen und strategischen Themen sowie eine persönliche Begleitung bei der Umsetzung derselben zur Verfügung.

Wie profitieren Sie davon?

Sie profitieren von unserer Erfahrung aus vielen Jahren in der Unternehmenssanierung; diese ist sehr hilfreich, um die sich immer wiederholenden Phasen und Muster in Krisensituationen sowie die notwendigen „to dos“ daraus rasch zu erkennen. Durch eine/-n bisher nicht involvierte/-n Externe/-n wird Betriebsblindheit beseitigt. Personenbedingte Rücksichtnahmen durch persönliche Bindungen werden berücksichtigt. Mit einem objektiveren Bild des Unternehmens kann gut weitergearbeitet werden.

Der Nutzen von Restrukturierung und Sanierung:

- ☆ Sie wissen in kurzer Zeit, wo Ihr Unternehmen wirtschaftlich steht und auch, was ganz konkret zu tun ist, um es wieder „flott“ zu machen.
- ☆ Sie lernen die eigenen im Unternehmen vorhandenen Potenziale und Ressourcen besser kennen und können einschätzen, in welchen Bereichen Sie externe Unterstützung benötigen bzw. wo Sie weitere Management-Fähigkeiten ins Unternehmen holen müssen, um nachhaltig und zielsicher positiv arbeiten zu können.
- ☆ Sie lernen strategische Optionen, Maßnahmen und Zeitumfang einschätzen, um konkrete wirtschaftliche Ergebnisse zu erreichen, sodass Sie als Unternehmer/-in bzw. als Nachfolger/-in zukünftig Entscheidungen allein treffen können.
- ☆ Falls notwendig, erhalten Sie eine Fortbestandsprognose für Bankgespräche bzw. als Nachweis, dass Sie Ihrer Verantwortung als Geschäftsführer/-in nachgekommen sind.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

Mag. Peter Lindenhofer, ifub-Partner für Controlling und Unternehmensbewertung

Lindenhofer Unternehmensberatung, Göllnergasse 33/1, 1030 Wien, www.lindenhofer.co.at

Mobil: +43 676 636 27 11, E-Mail: peter.lindenhofer@ifub.at, www.ifub.at/peter-lindenhofer

VISIONSFINDUNG

Warum ist ein Visionsfindungsprozess für Unternehmer/-innen sinnvoll?

In der momentanen Wirtschaftswelt sind neue Träume und Visionen gefragt, denn viele Unternehmer/-innen spüren seit geraumer Zeit ein wachsendes Unbehagen. Intuitiv wissen sie bereits, dass Veränderung notwendig und angesagt ist.

Gerade bei familiengeführten Klein- und Mittelbetrieben bildet die Unternehmer/-innen-Persönlichkeit die Grundlage für den Erfolg des Unternehmens. *„Die Fähigkeiten und Potenziale, Werte und Einstellungen und das Selbstverständnis bilden die Basis für die eigene Klarheit. Sie sind die Grundlage für die Unternehmensvision und darauf aufbauend die Ziele und Strategien, die zum unternehmerischen Erfolg führen“*, ist Karl Muhr, ifub-Partner für Systemische Aufstellungen und Visionsfindung, überzeugt.

Speziell im Führungs- und Generationenwechsel oder durch sich verändernde Rahmen- und/oder Marktbedingungen braucht es kraftvolle Visionen für die Weiterentwicklung und den Fortbestand eines Betriebes. Die Visionsfindung als Teil der systemischen Unternehmensführung schließt alle Bereiche des Unternehmens ein: den Unternehmer/die Unternehmerin, die Führungskräfte, die Mitarbeiter/innen, die Lieferanten/-innen, Kunden/-innen und den gemeinsamen Erfolg.

Was passiert konkret?

- ☆ Erarbeiten der persönlichen, familiären und beruflichen Werte.
- ☆ Formulieren der persönlichen Vision und Transfer in die gemeinsame Unternehmensvision.
- ☆ Definieren von Strategien, ideellen als auch wirtschaftlichen Zielen, Umsetzungsschritten und Maßnahmen zur Orientierung aller Beteiligten.
- ☆ Aktivieren und Stärken der persönlichen Resilienz-Faktoren.
- ☆ Verwandeln etwaiger „ehrenwerter“ Hindernisse in Ressourcen.
- ☆ Überprüfen der erarbeiteten Elemente durch Aufstellungsarbeit zur Stabilisierung des unternehmerischen Erfolges.

Damit es gut weitergeht.



Wie läuft ein Prozess der Visionsfindung bei ifub ab?

- ☆ Wir klären mit dem Kunden/der Kundin den Auftrag und Bedarf.
- ☆ Wir halten mit dem Unternehmer/der Unternehmerin, den Führungskräften oder der ganzen Firma eine meist zweitägige Zukunftswerkstatt ab und entwickeln dabei
 - eine gemeinsame Vision,
 - ein Leitbild, das sich mit den Unternehmenswerten deckt,
 - Strategien zum Erreichen der definierten Ziele und
 - einen Umsetzungs- und Maßnahmenplan inkl. Verantwortlichkeiten und Sanktionen.
- ☆ Im Idealfall findet halbjährlich ein zumindest halbtägiger Umsetzungscheck statt, wo die Zielerreichung evaluiert und notwendige Anpassungen erarbeitet werden.
- ☆ Alle fünf Jahre empfehlen wir eine Visions Schärfung.

Der Nutzen von Visionsfindung für Unternehmen:

- ☆ Auf einer persönlichen Ebene werden – durch den Prozess des Aufarbeitens von Hindernissen – in Folge für das gesamte Unternehmen Klarheit in der strategischen Ausrichtung geschaffen.
- ☆ Auf unternehmerischer Ebene wird herausgearbeitet, was den Erfolg am Markt verhindert.
- ☆ Durch den daraus resultierenden Entwicklungsprozess wird kurzfristig der persönliche und mittel- und langfristig der unternehmerische Freiraum größer.
- ☆ Gemeinsam erarbeitete Unternehmenswerte fördern das Miteinander und verbessern Arbeitsklima und Unternehmenskultur.
- ☆ Miteinander definierte Ziele, vereinbarte Strategien, ein Leitbild und eine Unternehmensvision, die begeistert und stärkt, führt dazu, dass alle Beteiligten „an einem Strang ziehen“ und sich mit dem Unternehmen identifizieren.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien
Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

Karl Muhr, ifub-Partner für Systemische Aufstellungen und Visionsfindung

Mobil: +43 676 590 44 11, E-Mail: karl.muhr@ifub.at, www.ifub.at/karl-muhr

ANALYSE EINER BESTEHENDEN WEBSITE

Warum ist das für Sie sinnvoll?

Die Konkurrenz findet sich auf sehr guten Positionen der Suchergebnisseiten von Google? Sie möchten wissen, wie das geht, dass Ihre Firma von Ihren potenziellen Kunden/-innen im Internet gefunden wird? Ähnlich wie eine Potenzialanalyse spiegelt Ihnen eine Website-Analyse, ob Sie Ihr bestehendes Potenzial voll, zum Teil oder (noch) gar nicht ausschöpfen. Wie bei einem Gesundheitscheck erhalten Sie in Form eines „Befundes“ Auskunft über Ihren aktuellen Gesundheitsstatus und mögliche Krankheitsbilder – und all das im Vergleich zu Ihrem Mitbewerber!

Was passiert konkret?

Analyse Ihrer bestehenden Website:

- ☆ Analysieren Ihrer Website auf Suchmaschinentauglichkeit
- ☆ sprechende URL
- ☆ Schlüsselwörter
- ☆ Linkstruktur
- ☆ Text und Gestaltung
- ☆ Barrierefreiheit
- ☆ Prüfen Ihrer Site auf Benutzerfreundlichkeit
- ☆ Keyword-Analyse
 - im Kontext zu den jeweiligen Einzelseiten Ihrer Website
 - aus der Sicht der Besucher/-innen

SWOT-Analyse von Websites Ihres Mitbewerbers:

- ☆ Keyword-Liste
- ☆ externe Seitenlinks Ihres Mitbewerbers
- ☆ Schwachstellen der Websites Ihres Mitbewerbers

Erstellen von Optimierungsvorschlägen

Damit es gut weitergeht.



Was bringt es Ihnen?

- ☆ Mögliche Schwachstellen Ihrer Website werden aufgespürt.
- ☆ Blockaden, die Suchmaschinen hindern, Ihre Website gut zu ranken, werden gelöst.
- ☆ Sie erhalten Empfehlungen über Kurskorrekturen oder sinnvolle Maßnahmen.

Wie profitieren Sie davon?

Durch eine Analyse Ihrer eigenen Website und der Ihres Mitbewerbers schaffen Sie die Voraussetzung für die strategische Positionierung Ihrer eigenen Website. Das bedarfsgerechte Abstimmen auf Ihre Besucher/-innen und die gezielte Ausrichtung auf Ihre Kundschaft erhöhen Ihre eigenen Marktchancen.

Der Nutzen dieser Methode:

Sie erhalten Rückmeldungen über die Positionierung Ihrer Website und erkennen die Chancen einer langfristigen Betreuung Ihrer Website in allen Belangen durch einen Experten für Webentwicklung, Suchmaschinenoptimierung und -marketing.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien
Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

Reinhard Bogg, ifub-Partner für Webentwicklung und Onlinemarketing

Mobil: +43 699 193 000 93, E-Mail: reinhard.bogg@ifub.at, www.ifub.at/reinhard-bogg

WEBENTWICKLUNG, SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG UND -MARKETING

Warum ist das für Sie sinnvoll?

Professionelles Online-Marketing beginnt immer mit der Analyse der eigenen Website und der des Mitbewerbers. Webentwicklung, Suchmaschinen-Optimierung und -marketing setzt die Kenntnis über das Produktangebot oder die Dienstleistungen des Kunden/der Kundin voraus. Erst strategische Unternehmensausrichtung sichert die nachhaltige Positionierung einer Website. Nicht zuletzt: Nur eine technisch sauber entwickelte Website und kontinuierliche persönliche Betreuung bringt Ihnen den gewünschten Erfolg!

Was passiert konkret?

Neue Website:

- ☆ Auswählen der für Ihr Unternehmen richtigen Domäne (URL)
- ☆ Auswählen des geeigneten Webhost/Webservers
- ☆ Entwickeln der Verzeichnis- und Dateinamenstruktur
- ☆ Entwickeln Ihrer Website mit dem CMS Drupal

Auf Wunsch:

- ☆ Begleiten bei Planung und Umsetzung Ihres neuen Webauftritts in Zusammenarbeit mit Ihren eigenen Dienstleistern/-innen

Vorhandene Website:

- ☆ Optimieren des Programmcodes Ihrer Site
- ☆ Entwickeln von Keywords
- ☆ Abstimmen Ihrer Texte und Ihrer Suchbegriffe
- ☆ Linkbuilding
- ☆ Suchmaschinenmarketing mittels Google-Adwords und anderen Anbietern
- ☆ Erfolgsmessung und laufendes Nachjustieren Ihrer Website

Auf Wunsch:

- ☆ Coachen und Schulen Ihres/Ihrer Web-Verantwortlichen
- ☆ langfristiges Betreuen Ihrer Website

Damit es gut weitergeht.



Was bringt es Ihnen?

- ☆ Spiegeln der Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen oder Kundschaft auf Ihrer Website
- ☆ Ihre Website wird auf Suchmaschinenergebnisseiten besser positioniert.
- ☆ Die Zugriffszahlen auf Ihre Website werden gesteigert.
- ☆ Differenzierung und Fokussierung der Wahrnehmung im Web begleitet Ihren Erfolg nachhaltig.

Wie profitieren Sie davon?

Der Dialog zwischen Geschäftsführung, Vertrieb, Marketing und Unternehmenskommunikation bedingt und befruchtet einander positiv. Wenn Sie Suchmaschinenmarketing (z. B. Google-Adwords) als ein weiteres Element strategischer Kommunikation einsetzen und/oder hinzunehmen, können Sie mit dem sofortigen Gewinnen von Interessenten/-innen bzw. neuen Kunden/-innen rechnen.

Der Nutzen dieser Methode:

Indem Sie Ihren USP (Alleinstellungsmerkmal) auch im Web entsprechend kommunizieren, werden Sie zum „leuchtenden Stern am Himmel“. Wie in einer guten Auslage beleuchtet ein Spot Ihr Unternehmen im Web und Sie werden von Ihren potenziellen Kunden/-innen gefunden, statt diese selbst suchen zu müssen.

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at

Reinhard Bogg, ifub-Partner für Webentwicklung und Onlinemarketing

Mobil: +43 699 193 000 93, E-Mail: reinhard.bogg@ifub.at, www.ifub.at/reinhard-bogg

ÜBERSICHT DER ANGEBOTE UNSERER NETZWERKPARTNER/-INNEN

Wir bieten als systemisch denkendes, interdisziplinär aufgestelltes und bestens vernetztes Team alles für eine erfolgreiche Betriebsführung und eine gute Nachfolge.

- ☆ WANDERCOACHING für Unternehmer/-innen, Führungskräfte und Teams und SYSTEMISCHE STRUKTURAUFSTELLUNGEN SYST®
Ute Habenicht und DI Norbert Wandl
- ☆ MEDIATION
Stefanie Walch, CMC
- ☆ MEHR ERFOLG DURCH ARBEITSPLATZEVALUIERUNG und ARBEITSPLATZEVALUIERUNG FÜR KLEINBETRIEBE und EWOPCLASS® – European Workplace Assessment
Mag. Ulrike Amon-Glassl und Bakk. techn. Markus Glassl, CMC
- ☆ HUMAN RESOURCES und DIE EU-DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG (DSGVO)
Margit Haudek
- ☆ STRATEGISCHE UNTERNEHMENSAUSRICHTUNG (PRILLANCE®) und QUALITÄTSMANAGEMENT
Ing. Michael Smetana
- ☆ ANALYSE DER IT-INFRASTRUKTUR und AWARENESS-SCHULUNG und IT-BETREUUNG
Jürgen Giwiser
- ☆ ENTWICKELN VON UNTERNEHMEN UND POSITIONIEREN VON MARKEN
Carola Kohler, CMC
- ☆ CSR-MANAGEMENT-BERATUNG FÜR EIN ZUKUNFTSFÄHIGES WIRTSCHAFTEN und STRATEGISCHE ENERGIE-MANAGEMENT-BERATUNG
Ing. Siegfried Melcher

Damit es gut weitergeht.



Für eine erste Auskunft kontaktieren Sie mich. Für Detailfragen zum Angebot die am Produktblatt angegebenen Netzwerkpartner/-innen. Nähere Angaben finden Sie auf www.ifub.at/download

Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: manuela.maetzener@ifub.at, www.ifub.at