

# Ratgeber zur erfolgreichen Geschäftsführungsübernahme – Die wichtigsten Elemente für einen 100-Tage-Plan

Dr. Christian Kühl  
Ralf Strehlau

## Inhaltsverzeichnis

0	Vorwort Autor: Ralf Strehlau	1
1	Einleitung Autor: Dr. Christian Kühl	2
2	Umfeld, Markt, Wettbewerb Autor: Ralf Strehlau	3
3	Unternehmensvision / -strategie / -ziele Autor: Dr. Christian Kühl	5
4	Führung (Management) und Agilität Autor: Ralf Strehlau	6
5	Planung Autor: Dr. Christian Kühl	8
6	Organisation Autor: Ralf Strehlau	10
7	Vertrieb und Marketing Autor: Dr. Christian Kühl	12
8	Produktion und Supply Chain Management Autor: Ralf Strehlau	14
9	Personal Autorin: Dagmar Strehlau	15
10	Controlling / Finance / Budgetierung Autor: Matthias Reichert	17

11	IT Autor: Dr. Christian Kühl	19
12	Rechtliche Aspekte Autor: Ralf Strehlau	21
13	Organisatorisches / Ausstattung Autor: Dr. Christian Kühl	24
14	Tagesgeschäft: Routineaufgaben Autor: Ralf Strehlau	26
15	Ratschläge Autor: Dr. Christian Kühl	28
16	Der 100-Tage-Plan Autor: Dr. Christian Kühl	29
17	„Die Zeit danach“ Autor: Ralf Strehlau	31
18	Fußnoten	33
19	Abbildungsverzeichnis	34
20	Herausgeber und Autoren	35
21	Stichwort- und Namensverzeichnis	36

### 3 Unternehmensvision / -strategie / -ziele

#### Dr. Christian Kühl

Der Begriff Strategie stammt aus dem Griechischen und bedeutet Heeresführung („stratos“ = Heer, „agein“= führen). Militärisch gesehen ist sie ein langfristiger Plan für den Einsatz von Soldaten und Geräten.

Überträgt man diese Analogie auf ein Unternehmen, so ist der Geschäftsführer der Heerführer. Er hat die Aufgabe den Einsatz von Mitarbeiterpotentialen und Ressourcen optimal zu planen, um das Unternehmen in einem sich immer schneller verändernden Wettbewerbsumfeld zu etablieren und seinen Erfolg stetig auszubauen. Für den neuen Geschäftsführer ist es demzufolge von besonderer Bedeutung, die bisherige Unternehmensstrategie zu kennen und nachzuvollziehen, um darauf aufbauend die zukünftige Strategie und damit verbundene Unternehmensziele entwickeln zu können.

#### Kernelemente

Folgende Punkte sollte der neue Geschäftsführer beachten:

- Vision / Strategie
- Philosophie
- Werte des Unternehmens

Erstes Brainstorming mit dem Vorgänger bezüglich:

- Zukünftiger Strategien
  - Angestrebter Markt- und Wettbewerbsposition
  - Veränderungen des Produkt- / Dienstleistungsangebotes
  - Erschließung neuer Märkte / Kunden
- sowie anschließende Diskussion der Punkte

#### Kritische Punkte zur Eigenreflektion

- Ist eine Identifizierung möglich?
- Sind Änderungen daran vorzunehmen?
- Sind Änderungen sinnvoll, um sich zu positionieren und sich vom Vorgänger abzusetzen?

#### Nächste, einzuleitende Schritte

- Zukunftsbild des Unternehmens
- Unternehmensziele
- Markterschließung
- Anwendung neuer Technologien
- Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen

1. Wichtige Steps während der Übernahme
  - Vermittlung der Unternehmensstrategie
  - Brainstorming mit dem Vorgänger bezüglich der Unternehmenszukunft
  - Kritische Diskussion der Brainstorming-Ergebnisse
  
2. Kritische Hinterfragung hinsichtlich
  - Auseinandersetzung mit der Strategie und den Werten
  - Reflexion hinsichtlich Änderungs- und Verbesserungsbedarf
  - Eigene Schwerpunkte und Ziele

Abbildung 1: Zusammenfassung Unternehmensvision / -strategie / -ziele

## 5 Herausgeber und Autoren



### **Dr. Christian Kühl (Hrsg.)**

ist Partner der Unternehmensberatung ANXO Management Consulting GmbH. Davor u. a. Geschäftsführer Deutsche Telefon und Marketing Services GmbH, Vertriebsvorstand der Acoreus AG und European Computer Telecoms AG sowie Vice President Mannesmann Arcor (Vodafone) und Siemens AG. Seine Beratungsschwerpunkte sind Marketing- und Vertriebsstrategien, Vertrieboptimierungen und Vertriebsstrainings. Dr. Kühl ist zusätzlich als Dozent für Vertriebs- und Verhandlungsstrategien an verschiedenen Hochschulen tätig. Ferner übernimmt er auch Führungsaufgaben als Interimsmanager in Wachstums- und Turnaroundfällen.

E-Mail: [christian.kuehl@anxo-consulting.com](mailto:christian.kuehl@anxo-consulting.com)



### **Matthias Reichert**

ist Diplom-Betriebswirt (FH) und Kooperationspartner der Unternehmensberatung ANXO Management Consulting GmbH. Bei der Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH (vorher Raab Karcher Baustoffe GmbH) restrukturierte er die Konsolidierung der Berichtseinheit an die Muttergesellschaft und begleitete M & A-Transaktionen aus Sicht des Rechnungswesens. Bei der Policen Direkt-Gruppe war er als Manager Finance & Accounting mehrere Jahre zuständig für das Konzern-Rechnungswesen, Reporting, Controlling und Treasury. Seit 2016 betreut er Projekte im Finanzbereich. Vorwiegende Themen sind Datenanalysen, Integrations- und Workflow-Management.

E-Mail: [matthias.reichert@anxo-consulting.com](mailto:matthias.reichert@anxo-consulting.com)

### **Dagmar Strehlau**



ist Diplom-Psychologin. Nach Stationen bei der Volksbank Weinheim und der Deutschen Bahn AG ist Frau Strehlau seit einigen Jahren als Senior Consultant bei der ANXO Management Consulting GmbH tätig und berät Unternehmen aus diversen Branchen. Sie ist Mitglied im Bundesverband Deutscher Psychologen e.V. Beratungsschwerpunkte sind Personal- und Führungskräfteentwicklung, Potentialdiagnostik sowie Coaching.

E-Mail: [dagmar.strehlau@anxo-consulting.com](mailto:dagmar.strehlau@anxo-consulting.com)

### **Ralf Strehlau (Hrsg.)**



ist Geschäftsführer der Unternehmensberatung ANXO Management Consulting GmbH. Davor u. a. Head of Marketing DACH und Leiter Restrukturierung der Ericsson sowie Senior Manager der KPMG Consulting. Seine Beratungsschwerpunkte sind Veränderungsmanagement, E-Commerce / Neue Medien / Social Media sowie Marketing- / Vertrieboptimierung im internationalen Umfeld (Europa, USA und Asien). Er ist Präsident des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater (BDU). Ferner übernimmt er als Interimsmanager regelmäßig Geschäftsführerfunktionen im Rahmen von Wachstums- und Restrukturierungsaktivitäten.

E-Mail: [ralf.strehlau@anxo-consulting.com](mailto:ralf.strehlau@anxo-consulting.com)