



Aviando Kompakt

Aviando - das A und o für nachhaltigen Erfolg

Liebe Leserinnen und Leser

Es freut uns sehr, Ihnen die erste Ausgabe unseres „Aviando Kompakt“ zu präsentieren.

Wir haben das Ziel, Sie mit dem periodisch erscheinenden „Aviando Kompakt“ direkt, einfach und kompakt über Neuigkeiten und Neuheiten zu informieren. Ausgewählte Themen und Fallstudien sollen Ihnen nützliche Anregungen für Ihr Unternehmen geben.

Gerne nehmen wir auch Ihre Fragen und Ihr Feedback entgegen.

Ihr Aviando-Team



Sprungkraft - Weitsicht - Ausdauer

In dieser Ausgabe:

- Eine Vision wird Realität 2
- Generationenwechsel erfolgreich meistern 2
- Endlich Zeit für Akquisitionen (Interview) 3
- Kompetente Verstärkung für Veränderungen 3
- Erfolgreich durch Kernkompetenzen 4

Dominiert vom Tagesgeschäft

Verstärkt Freiraum schaffen

Das wirtschaftliche Rückgrat unseres Landes bilden die Mikro- (0-9 Beschäftigte) und Kleinunternehmen (10-49 Beschäftigte), die etwa 97% der KMU's abdecken. Meistens halten die Inhaber / Geschäftsführer verschiedene Funktionen inne - auch dann, wenn sie über Personal verfügen.

Das mache ich „schnell“ selbst

Aufgrund der Arbeitsmenge lohnt es sich oft nicht, für die einzelnen Aufgabenbereiche neue Leute einzustellen. So sind die Unternehmer auf sich alleine gestellt und zuständig für Geschäftsführung, Marketing, Finanzen, Verkauf, Einkauf, Qualitätsmanagement, Abwicklung Tagesgeschäft und weitere Tätigkeiten. Zudem fallen noch Ämter in Verbänden und/oder Vereinen an. Nicht zu vergessen ist die Familie und die Befriedigung der eigenen Bedürfnisse wie Sport, Erholung und Weiterbildung. Diese Mehrfachbelastung führt zur Verzerrung der eigenen verfügbaren Energie. Die Folge ist die Verzettlung in den Aufgaben.



Mehrere Funktionen in Personalunion wahrgenommen, führen zu einer Verzerrung der eigenen Energie.

Enormer Kräfteverschleiss

Die Gefahr ausgebrannt zu sein steigt, denn es gilt am laufenden Band Probleme zu lösen. Wegen dieses enormen Kräfteverschleißes bleibt oft keine Zeit, sich den längerfristigen Themen wie Strategie, Weiterentwicklung von Geschäftsideen, Akquisition, Kundenpflege usw. zu widmen. Aviando unterstützt ambitionierte Unternehmen, die Leistungsfähigkeit im Unternehmen nachhaltig zu erhöhen. Mit dem Unternehmer wird individuell abgestimmt, welche

Tätigkeiten durch Aviando übernommen werden sollen. Die Firma Haag Antriebstechnik AG setzt seit Jahren auf die Zusammenarbeit mit Aviando.

Lesen Sie dazu auf Seite 3 das Interview mit Herrn Christoph Hubacher, Geschäftsführer der Haag Antriebstechnik AG.

Erfolgreich durch turbulente Zeiten

Chancen des Wandels nutzen

Aktuell durchleben wir turbulente Zeiten. Alle Bemühungen für eine stabilisierte und verbesserte Konjunktur zeigen auch Begleiterscheinungen in den Rahmenbedingungen und Verhaltensweisen. Für eine nachhaltige Veränderung müssen wir uns anpassen, umdenken und dazulernen.

Konsequent eigenen Weg gehen

Operativ ist die Fokussierung auf konsequentes Cashmanagement, Projekt- und Kostencontrolling, Organisationsoptimierung und Minimierung der Risiken ein Muss.

Sich bietende Chancen nutzen

Gleichzeitig bietet sich jedoch die Möglichkeit, den Wandel als Chan-

ce zu nutzen, etwa mit Innovationen und strategischer Neuausrichtung. Gerade in dieser anstrengenden Zeit benötigen Unternehmer flexible und bedarfsgerechte Verstärkung wie sie Aviando bietet, um sich für die Zukunft vorteilhaft zu positionieren und gestärkt Erfolge zu erzielen.

Eine Vision wird Realität

Eine Idee hat erst umgesetzt einen Wert



Lustenberger+Dürst SA

Seit bald 150 Jahren zählt das unabhängige Familienunternehmen Lustenberger + Dürst SA mittlerweile zu den führenden Käseaffineuren der Schweiz und garantiert mit viel Leidenschaft eine authentische Herstellung von Schweizer Traditionskäse. Zahlreiche Produkte reifen unter Beachtung traditioneller Ausreifung und sorgfältiger Auslese der Rohstoffe in den Kellern zu Höchstqualität.

Lustenberger + Dürst SA
P.O. Box 365
CH-6330 Cham ZG
Tel 041 784 16 16

www.le-superbe.com

„Das Geheimnis des Könnens liegt im Wollen.“

Giuseppe Mazzini
(ital. Jurist und Demokrat, 1805-1872)

Damit aus der Vision Realität wird, muß die Umsetzung der Idee geplant werden. Grundlage für jeden wichtigen Entwicklungsschritt eines jeden Unternehmens, unabhängig der Firmengröße, bildet der Unternehmens- bzw. Businessplan. Anwendungsbeispiele sind: Firmengründung, Führungswechsel, Nachfolgeregelung, Sanierung, Reorganisation, Investitionen, Fusion, Expansion, Kapitalsuche, Behördengänge, Kundenakquisition, Gewinnung von Geschäftspartnern, usw.

Wer sein Ziel kennt, findet den Weg

Der Businessplan ist die komprimierte und schriftliche Zusammenfassung einer zukünftigen Geschäftstätigkeit. Ausgehend vom entsprechenden Entwicklungsschritt werden sämtliche mit dem Unternehmen, dem Management, der Entwicklung und Herstellung, dem Marketing und Vertrieb sowie der Finanzierung verbundenen Aktivitäten, Strategien, Ziele, Chancen und Risiken dargestellt.

Der Businessplan hat eine interne und externe Funktion

Intern dient der Businessplan vor allem als Planungs- und Kontrollin-

strument für das Führungsteam, extern als Verhandlungs- und Akquisitionsinstrument.

Professionell und fundiert erstellt, eine gute Visitenkarte

Die Erstellung des Businessplans erfolgt zielorientiert. Es ist auf das Wesentliche zu achten und ein Abschweifen in technische Details ist zu vermeiden. Da der Businessplan auch als Visitenkarte dient, ist auf Form und Aufbau zu achten, wie z.B. folgende Prinzipien: aussagekräftig, prägnant, strukturiert, verständlich, kurz, leserfreundlich, logisch

Von der Idee zur Umsetzung

Die besten Resultate erzielt man, wenn der Businessplan im Führungsteam erstellt wird und der gesamte Strategie-Entwicklungsprozess durch einen neutralen und kompetenten Partner, wie z.B. Aviando, moderiert und geführt wird. Dieser sorgt für die Einhaltung der gesetzten Rahmenbedingungen, stellt kritische Fragen, entlastet das Führungsteam bei Abklärungen in spezifischen Sachfragen und unterstützt das Führungsteam bei der Umsetzung.

Konsequente Umsetzung ist das „A und o“ für nachhaltigen Erfolg

Die Umsetzung des Businessplans ist eine unternehmerische Herausforderung, die neben dem operativen Tagesgeschäft viel Zeit in Anspruch nimmt und nur Erfolg bringt, wenn sie von allen Anspruchsgruppen verstanden, umgesetzt und gelebt wird.

Damit die Ideen durch die Umsetzung dennoch einen Wert erhalten, kann das Führungsteam durch geschickte Delegation von Projekten und Aufgaben an vertrauenswürdige Partner Ihr Ziel erreichen und parallel dazu sich auf die Unternehmenssteuerung konzentrieren.



Richard Gander, Inhaber und Geschäftsführer, und Robert Bühler, Verkaufsleiter, der Lustenberger + Dürst SA in Cham ZG, setzen bei der pragmatischen Umsetzung Ihrer Strategie auf die Zusammenarbeit mit Aviando, bei der u.a. die Führungs- und Organisationsstruktur neu ausgerichtet sowie die Produktionsabläufe optimiert wurden.

Generationenwechsel erfolgreich meistern

Alles bereit für die Übergabe?



Weitsicht

zur Klärung, Entwicklung und Realisierung von strategisch relevanten Unternehmensfragen.

Unternehmensentwicklung

Aktuell steht knapp jedes vierte Unternehmen in der Schweiz vor dem Problem der Nachfolgeregelung. Wie einer neuen Studie von Credit Suisse und der Universität St. Gallen zu entnehmen ist, sind in den kommenden fünf Jahren in 26 % der Schweizer Firmen Generationenwechsel angesagt.

Keine Strategie - externe Lösung wird angestrebt

68 Prozent der befragten Unternehmer geben an, für dieses Problem "keine explizite Strategie" definiert zu haben. Die familieninterne Unternehmensübergabe wird seltener. Waren es vor vier



Jedes 4. Unternehmen hat derzeit ein Problem mit der Stabsübergabe

Jahren noch 60 % sind es heute nur noch 40 %. Eine externe Lösung wird deshalb vielfach angestrebt. Zur Sicherstellung der Nachhaltigkeit werden Personen aus der Belegschaft favorisiert.

Alternative Überbrückung

Schwierigkeiten von Unternehmen bei der Suche nach einer angemessenen Nachfolgelösung sind oft der Wille, die Firma in eine erfolgreiche Zukunft zu führen, die fehlenden Managementkompetenzen, der Unternehmenswert und die Finanzierung zum Zeitpunkt der Übergabe. Häufig dauert der gesamte Prozess zwischen fünf und sieben Jahren. Um die Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu erhalten bis eine sinnvolle Lösung gefunden ist, lohnt sich die Einbindung eines Partners wie z.B. Aviando, der die Vakanz überbrücken kann.

„Endlich Zeit für zusätzliche Akquisitionen“

Persönlich: Christoph Hubacher, CEO Haag Antriebstechnik AG



Christoph Hubacher ist Mehrheitsaktionär der Haag Antriebstechnik AG in Dietikon und passionierter Privat-Pilot.

Die Firma Haag Antriebstechnik AG konzipiert, baut und vertreibt individuelle Antriebslösungen.

Herr Hubacher, warum haben Sie sich für die Zusammenarbeit mit Aviando entschieden?

Weil die Kompetenz und Vorgehensweise von Aviando überzeugt. Wir wurden bereits bei der Regelung der Nachfolge der Haag Antriebstechnik AG tatkräftig unterstützt, so z.B. bei der Entwicklung des Businessplans und bei der Unternehmensbewertung.

Was bringt Aviando für einen Nutzen für Sie bzw. für die Haag Antriebstechnik?

Kompetente Vertretung bei meiner Abwesenheit. Diese Entlastung hat den Vorteil, daß ich nach meiner jeweiligen Rückkehr auf erledigte Projekte und Aufgaben aufsetzen kann.

Was schätzen Sie besonders an der Zusammenarbeit?

Das gegenseitige Vertrauen und die authentische, pflichtbewusste, unkomplizierte und flexible Art der Einsätze.

Wie ist die Zusammenarbeit mit Aviando bezüglich Kompetenz und Flexibilität?

Äusserst zufriedenstellend, denn Aviando bringt nebst der technischen auch die betriebswirtschaftliche Lösungskompetenz und die Erfahrung aus verschiedenen Branchen mit.

Was hat die Konzentration der Kräfte auf die Akquisition und Kundenbeziehungspflege für Sie und Ihr Unternehmen gebracht?

Durch die Unterstützung von Aviando habe ich zusätzliche Zeit für meine Kunden und die Akquisition gewonnen. Zudem kann ich beruhtig Urlaub nehmen oder hie und da meinem Hobby frönen.

Sehen Sie andere gemeinsame Projekte und Einsatzmöglichkeiten?

Wenn sich die Chance für weitere gemeinsame Projekte oder für die Weiterentwicklung meiner Firma ergibt, werde ich sicher auf die Dienste von Aviando zurückgreifen.



Haag Antriebstechnik AG
Binzstrasse 5
CH-8953 Dietikon
Tel 044 740 28 88

www.haag-antriebstechnik.ch

Leistungsfähigkeit erhalten durch Gleichgewicht zwischen Firma, Familie und eigener Freizeit

Kompetente Verstärkung für Veränderungen

Management auf Zeit - mehr als nur Krisenmanagement

In wirtschaftlich angespannten Zeiten gelangen zwangsläufig die Fixkosten in den Fokus vieler Unternehmen. Zwar wird oft im Budget und Personal der Rotstift angesetzt, die strategischen und operativen Unternehmensaufgaben jedoch bleiben weiterhin bestehen. Was tun?

Flexible Einsätze

Eine flexible Alternative zur Lösung der anstehenden Aufgaben und Projekte für den Unternehmer ist die Einbindung eines Managers oder Projektleiters auf Zeit, auch Interim Manager genannt. Der Interim Manager ist es gewohnt,

innerhalb sehr kurzer Zeit die Situation zu analysieren, einzuschätzen und die notwendigen Entscheidungen zu treffen, um die gemeinsam geplante Veränderung umzusetzen. Wichtige Fähigkeiten die gefordert werden sind u.a. eine analytische, konzeptionelle, effiziente und zielorientierte Arbeitsweise.

Unternehmerisch Denken und Handeln

Nebst unternehmerischem Denken und Handeln ist für den Manager auf Zeit Kommunikation und Erfahrung im Projektmanagement unerlässlich. Das kommt dem Un-

ternehmen zu Nutze, da verschiedene Erfahrungen und Best-Practice Beispiele in die maßgeschneiderte Lösung eingebracht werden.

Investition in die Zukunft

Mit dieser Arbeitsweise lassen sich auch strategisch relevante Projekte, Innovationen oder auch Kundenprojekte zeitbegrenzt erfolgreich abwickeln. In der Vollkostenbetrachtung ist dies sogar günstiger als wenn man die falsche Person einstellt.

Ein Investition in die Zukunft, die sich lohnt.



Sprungkraft

zur effizienten Überbrückung zeitlich begrenzter Vakanzen auf Führungsebene, von Fachkräften und in Projektteams.

Management auf Zeit

Aviando GmbH
Märzengasse 44
5430 Wettingen

Tel: +41 56 430 03 87
Fax: +41 56 430 03 89
E-Mail: info@aviando.ch

www.aviando.ch

Aviando, dynamische Verstärkung für ambitionierte Unternehmen.

Projektauswahl: Compliance Management-Tool einführen, Stellvertretung Geschäftsführung, Management auf Zeit Projektleitung / Engineering für Kundenprojekte, Angebotserstellung, Führungs- und Organisationsprojekt, Optimierung Produktionslinien, Übernahme Marketing-Funktion (Insourcing-Prinzip), Prozess-, Team- und Organisationsentwicklung, Optimierung Angebots- und Verkaufsprozess, Coaching Nachfolgeregelung Start-up, Strategieprojekte, Businessplan, Begleitung Unternehmenskauf, Unternehmensbewertung, diverse Business Services

Branchen: Anlagenbau, Maschinenbau, Elektrotechnik, Industrie, Lebensmittel, Bauwesen, Gesundheitswesen

Auswahl von Kunden, die wir verstärken durften: ABB Schweiz AG, AC Alpha Management GmbH, Alstom Schweiz AG, Alters- und Pflegeheim St. Bernhard Wettingen, ARWO arbeiten und wohnen Stiftung für Behinderte Wettingen, Reichle & De Massari Holding AG, Haag Antriebstechnik AG, Huba Control AG, KMU Swiss AG, Lustenberger + Dürst SA, Schreiberei Widmer & Cicoria GmbH, Siemens Schweiz AG, Systems Control AG, Venditti & Pirotti GmbH...



Ausdauer
bei der Abwicklung und Optimierung interner Prozesse.

Operative Entlastung/Business Services

Liebe Leserinnen und Leser

In jedem Unternehmen gibt es viele gute Ideen und Herausforderungen, die oft aus Mangel an Zeit, Personal, Fachwissen, etc. trotz gewinnbringendem Potential brach liegen. Eine Idee hat erst einen Wert, wenn sie umgesetzt ist! Das „A und o“ für den nachhaltigen Erfolg ist das ganzheitliche Anpacken der ungelösten Aufgaben sowie der komplexen und übergreifenden Problemstellungen und die Veredelung der Ideen. Genau so verstärken wir Unternehmen bei der Lösung von Überbrückungs-, Entwicklungs- oder Entlastungsaufgaben.

Gerade in der aktuell wirtschaftlich schwierigen Zeit sind die Unternehmen auf operativer Ebene gefordert, sich den Markterfordernissen anzupassen. Die Produkte, Prozesse und Kosten sind zu optimieren, um die Ertragslage so gut wie möglich zu halten. Die strategische Entwicklung des Unternehmens sollte auf die Vision fokussiert werden. Dazu ist eine umfassende Standortbestimmung vorzunehmen. Dabei sind die sich bietenden Chancen, die strategischen Erfolgsfaktoren (die eigenen Stärken und Kernkompetenzen) zu erkennen sowie entsprechende Risiken abzusichern.

Seit 2005 haben uns Kunden unterschiedlicher Unternehmensgrössen wie auch aus verschiedenen Branchen ihr Vertrauen geschenkt und ihre Projekte realisiert. Wie sieht es in Ihrem Unternehmen aus? Schaffen auch Sie sich verstärkt Ihren Freiraum für Ihre Kernaufgaben, Kundenbeziehungen, Ihre Familie oder Ihre Freizeit.

Gerne stehen wir Ihnen für weitere Auskünfte persönlich zur Verfügung und würden uns freuen, auch Ihr Unternehmen verstärken zu können.

Freundliche Grüsse



Flavio De Nando



Ihr Ansprechpartner:
Flavio De Nando
Geschäftsführer
flavio.denando@aviando.ch

Wir verstärken Unternehmen in Fragen der strategischen und operativen Unternehmensführung mit unserer technisch kaufmännischen Management-, Führungs- und Lösungskompetenz.

Erfolgreich durch Fokussieren auf Kernkompetenzen Unternehmer umfassend entlasten

Erfolgreiche Unternehmen sind vergleichbar mit Spitzensportlern. Ein Leistungssportler fokussiert all seine Handlungen auf sein Ziel, z.B. das nächste Rennen zu gewinnen. Sein Betreuer team hält ihm derweil den Rücken frei. Dieses Konzept bewährt sich seit Jahren.

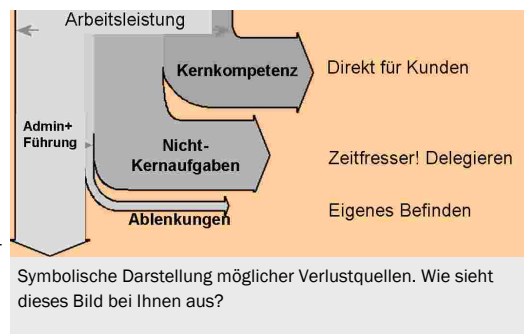
Erfolgsrezept Fokussierung auf die eigenen Kernkompetenzen

Kernkompetenzen setzen sich aus Wissen, Fähigkeiten und Erfahrungen zusammen. Sie sichern Wettbewerbsvorteile und beinhalten, dass Erfolge nicht zuerst auf großartigen Produkten, sondern auf einer einzigartigen Kombination von tief im Unternehmen verwurzelten Kompetenzen beruhen, welche die Entwicklung solcher Produkte erst ermöglichen. Diese Kernkompetenzen sollen schwierig zu imitieren sein, den Zugang zu vielen Märkten ermöglichen und einen entscheidenden Beitrag zum Kundennutzen leisten. An

diesen Eigenschaften wird deutlich, dass sie als stabile Basis für die Strategieformulierung und den Aufbau eines erfolgversprechenden Geschäftssystems dienen können.

Ballast abwerfen, delegieren oder auslagern

Die geringe Betriebsgrösse oder auch das nicht entsprechend verfügbare Wissen zur Lösung einer „Disziplin“ bereitet den Unternehmen oft Schwierigkeiten bei der Delegation. So wird zwangsläufig auf den letzten Drücker - oder auch drüber - die Aufgabe „hingewurstelt“. Vielfach wird die zu erfüllende Funktion zu wenig gebraucht, um eine Person



einzustellen. Typische Beispiele sind Controlling-Aufgaben, zeitnahe Erstellung von Kundenrechnungen, Ausnützung von Skonti, kaufmännische Auftragsabwicklung, Qualitäts- oder Personalmanagement, usw.

Aviando bietet einen maßgeschneiderten Lösungsansatz zur Entlastung von KMU's.