



PERFORMANCE 5D



Jede Menge Potenzial im deutschen Mittelstand, oder?

Ein Interview mit Top-Manager Hans Peter Eichinger

Jede Menge Potenzial im deutschen Mittelstand, oder?

Top-Manager Hans Peter Eichinger im Interview

Top Manager Hans Peter Eichinger tritt mit seinem Team neu an, Unternehmen und ihre Menschen, glücklicher und ganzheitlich bereit für die Zukunft zu machen. Wie kam es dazu? Was darf genau bewegt werden - und was hat ihn dazu bewegt? „Ohne Revolution gibt es keine Evolution“, sagte Steve Jobs. Richtig – und hier geht es zunächst um die sanfte, mentale Revolution, Einblicke und einen Perspektivenwechsel. Sind Sie bereit?

Herr Eichinger, mit **PERFORMance 5D** sind Sie angetreten, um den Mittelstand zu inspirieren und Unternehmen zu helfen, damit sie ihr gesamtes, eigenes Potenzial erkennen. Warum? Und wie gehen Sie vor?

Hans Peter Eichinger: Lassen Sie mich dazu zunächst ein paar Schritte zurückgehen, bevor wir uns den Fragen im Detail zuwenden. Aus meinen eigenen Erfahrungen heraus - sowohl als Consultant, als auch in meiner Karriere im Vertrieb sowie zahlreichen Business und Management Funktionen - ist es ausschlaggebend, sehr spezifisch und ganzheitlich an ein Problem oder einen Veränderungsprozess heran zu gehen.

Schließlich ist man immer nur dann in der Lage, Defizite „die das System oder die Prozesse haben“ zu erkennen und zu adressieren. Und diese Defizite – oder positiv betrachtet „Optimierungs-Potentiale“ - kennen leider oft keine Grenzen in der Firmenstruktur. Nehmen wir zum Beispiel „die Produktentwicklung, den Vertrieb und das Marketing“ als drei klassische Funktionsbeispiele von Unternehmen und schauen uns an, was da so passieren kann. Hier ist meine Geschäftsphilosophie von dem einfachen Axiom enorm beeinflusst, das ich in meinen 20 Jahren bei Gore gelernt habe und das lautet:

P (Produkt/Dienstleistung/ Fähigkeiten) x M (Marketing/Vertrieb) = B (Business)



Dürfen wir mehr dazu erfahren?

Hans Peter Eichinger: Sehr gerne. Angenommen, Sie haben ein tolles, differenziertes Produkt, wissen jedoch nicht, wie Sie das in Ihrer potentielle Zielgruppe kommunizieren und vermarkten können: So wird das logischer Weise negative Auswirkungen auf Ihr (Business-) Geschäfts-Ergebnis (Ihren Umsatz und Ertrag) haben. Lassen Sie und dies in Formeln ausdrücken:

Ein (großes) **P** x (einem kleinen) **M**
= (ein kleines bis mittleres) **B**. Also:

$$\mathbf{P} \times \mathbf{M} = \mathbf{B}$$

Und umgekehrt (wenn Marketing, Vertrieb und Vermarktung stark sind) natürlich auch:

$$\mathbf{P} \times \mathbf{M} = \mathbf{B}$$

Was Top-Unternehmen haben ist:

$$\mathbf{P} \times \mathbf{M} = \mathbf{B}$$

Erklären Sie uns das noch genauer aus der Praxis?

Hans Peter Eichinger: Beginnen wir mit der

Produktentwicklung: Wird somit die Produktentwicklung von einzelnen, sehr kreativen Personen beeinflusst - die aber angenommen wenig Kunden-, Markt- und Wettbewerbs-Wissen in ihre Entscheidungen einfließen lassen - sehen wir häufig „nicht differenzierte und am Markt vorbei entwickelte“ Lösungen, die sich einfach nicht verkaufen (lassen). Weiter zum

Marketing: In vielen Unternehmen wird „Marketing“ so interpretiert, sich ausschließlich mit der Dimension „Marktkommunikation“ - also mit jeglichen Werbemaßnahmen von Messen bis hin zu den sozialen Medien – zu beschäftigen. Wenn dies jedoch ohne einem tiefen Wissen und Daten über den tatsächlichen Nutzen „den sie dadurch ihren Kunden stiften“ geschieht – ist das Verbesserungspotential enorm! Somit frage ich die Unternehmen, die ich berate, immer zuerst nach ihren aktiven Referenzen: Was sagen deren Kunden über die Produkte und Leistungen, die sie eingekauft haben? Und was genau hat diese Kooperation/dieses Geschäft aus ihrer Perspektive für das Kunden-Business gebracht? Die Antworten – zeigen dann meist ein enormes Potential nach oben! Jetzt zu meinem Lieblingskind, dem

Vertrieb: Die Praxis zeigt, dass der Vertrieb in extrem vielen Fällen immer noch zu 80 Prozent produkt- und anwendungsorientiert ist. Viel zu wenige Vertriebler verstehen das Geschäft ihrer Kunden gut genug. Damit ist ihnen auch nicht bewusst, wie sie ihren Kunden durch ihre Produkte oder Dienstleistungen wirklich helfen können, deren Geschäftsergebnisse zu verbessern! Verbessern heißt messbar verbessern - zum Beispiel: mehr Output in Stückzahlen zu erhalten, attraktive Einsparungen in der Lagerhaltung oder im Service zu erzielen, effektiver zu sein „wie sie etwas tun“ und so weiter.

Hat Ihr neues Netzwerk etwas mit diesen drei Bereichen in den Unternehmen zu tun?

Hans Peter Eichinger: Da viele dieser Elemente zusammenhängen, habe ich mich entschieden, mit Siegfried Kreuzer unser Expertennetzwerk **PERFORMANCE 5D** zu gründen. So können wir „mit einem Team und unter einem Dach“ unsere Kunden mit den verschiedenen Disziplinen bedienen.

Was motiviert Sie besonders an dem, was Sie jetzt tun?

Hans Peter Eichinger: Was mich enorm motiviert ist es, die Chancen eines veränderten Zusammenspiels von Teams zu erkennen. Weiter dann mit meinem Kunden gemeinsam zu entwickeln „wie wir passend zu den Menschen und der Kultur des Unternehmens“ den Veränderungsprozess anpacken und gestalten können. Final kommt es schließlich darauf an, sowohl das Management als auch die Mitarbeiter davon zu überzeugen, ihr Verhalten Tag für Tag zu verändern: Lieb gewonnen Rituale und Abläufe nicht mehr zu tun. Bereiche, in denen sie sich bis dato wohl gefühlt haben, zu verlassen. Neue Abläufe und Prozesse für sich, das Unternehmen und auch deren Kunden zu erlernen und zu verinnerlichen - bis das zur praktischen Routine wird. Das ist ein mühsamer Weg, den es sich aber lohnt zu beschreiten. Wie eine Brücke die man gemeinsam Schritt für Schritt baut, um ein neues Ufer zu erreichen!

Was hat Sie am meisten inspiriert in Ihrem Berufsleben?

Hans Peter Eichinger: Was mich in meiner eigenen Karriere geprägt hat, waren maßgeblich einzelne Personen. In meinem Arbeitsumfeld – hier gab es Menschen, die mir mit Rat und Tat zu Seite gestanden sind. Menschen, die mir aber vor allem Vertrauen geschenkt haben - und für die es ok war, auch mal Fehler zu machen und daraus zu lernen.

Die für mich zweifellos beste Business-Erfahrung waren meine 20 Jahre bei GORE. Dieses Unternehmen miterleben und gestalten zu können, war ein großes Privileg.

Später waren die wenigen Gespräche, die ich mit dem großen Bob Miller (Mitgründer von Miller Heiman) führen durfte, haben mich auch extrem beeindruckt. Gedanken und Worte, die mich darin bekräftigt haben, mit 54 Jahren den Weg in die Selbstständigkeit „als Consultant“ zu gehen. Das schönste Geschenk in der aktuellen Episode meines Lebens ist das Feedback meiner Kunden: Ganz besonders, zu sehen, wie sich einzelne Persönlichkeiten in ihren Märkten zu Top Performern entwickeln - weil Sie eben das annehmen und umsetzen, was sie bei mir gelernt haben.

Nicht zuletzt erlebe ich immer wieder „wie viel mehr Freude“ sich bei den Mitarbeitern entwickelt, wenn sie Erfolge erzielen. Wenn die Erfolge sichtbar werden. Wenn sie mit ihren Kunden und ihrem Team in einen Flow kommen „wo alles einfach leichter und spielerischer wird“. Sehr gerne vergleiche ich das mit einem guten Musiker, der sein Instrument liebt und es zugleich auch beherrscht: Denn wie gerne lauschen wir der Musik eines solchen Menschen? Und wie gerne möchte ich - als Kunde - von einem Lieferanten bedient werden, der mich wirklich ernst nimmt, mich inspiriert und meine Erwartungen erfüllt - und diese vielleicht sogar noch übertrifft?

Herzlichen Dank für das offene und inspirierende Gespräch, Herr Eichinger!

PERFORMANCE 5D

Maidenbergstraße 3
93059 Regensburg
Deutschland

Tel.: + 49 171 623 9879
info@performance5d.com

www.performance5d.com