



**Ganzheitliches Management in der Sanierung:
Ein neuer Fokus auf den Vertriebsprozess und
Innovation wecken enormes Potenzial im
deutschen Mittelstand!**

Ein Interview mit Top-Manager Dipl.-Ing. (FH) Peter Schulz

Ganzheitliches Management in der Sanierung: Ein neuer Fokus auf den Vertriebsprozess und Innovation wecken enormes Potenzial im deutschen Mittelstand!

Top-Manager Dipl.-Ing. (FH) Peter Schulz, Inhaber von PSchulz Consulting & Mitgründer des Expertennetzwerks PERFORMance 5D, im Interview

Durch Analyse – auch von komplexesten Situationen – und strukturierte Transformation, hebt der innovative Generalist, Dipl.-Ing. (FH) Peter Schulz, das wahre Leistungsvermögen von Organisationen im deutschen Mittelstand. Ob allein oder mit gebündelter Kraft – der Top-Manager hat es sich jetzt gemeinsam mit seinem Expertenteam von PERFORMANCE 5D zur Mission gemacht, Unternehmen ganzheitlich zum nachhaltig erfolgreichen und stabilen Selbstläufer zu transformieren ...oder eben zu (per)formen. Viel Inspiration beim Lesen des Interviews – mit Mehrwert!



Herr Schulz, Sie haben sich nach Ihrer Karriere in der Industrie entschieden, als selbstständiger Consultant unterwegs zu sein. Das bedarf Mut. Warum haben Sie diese Entscheidung getroffen?

Peter Schulz: Nach mehr als 25 Jahren im internationalen Maschinen- und Anlagenbau, wählte ich mit knapp über 50 Jahren, in einen

neuen und mehr selbstbestimmten (und selbständigen) Lebensabschnitt zu starten. Ich verspüre eine hohe Motivation und bin gleichermaßen überzeugt, dass ich deutlich mehr bewegen kann als das in oft viel zu komplexen und durchaus auch politisch fehlgeleiteten Unternehmen möglich ist. Ich möchte kleine und mittelständische

Unternehmen mit Fokus Maschinen- und Anlagenbau in schwierigen Situationen unterstützen und wieder (oder weiter) nach vorne bringen. Genau dort kann ich mein breites Wissen, meine ganzheitlichen Managementmethoden und meine langjährige Erfahrung und vielen schwierigen wie vielschichtigen Aufgabenstellungen einbringen. Über 20 Jahre Führungs- und Geschäftsleitungserfahrung in unzähligen herausfordernden Situationen im internationalen Umfeld, Verantwortung für Hunderte von Mitarbeitern in mehreren Ländern dieser Erde und die Verantwortung für unzählige Projekte „erzeugen“ Kompetenz und vor allem die Fähigkeit, komplexe Aufgaben erfolgreich, nachhaltig und robust zu lösen. Das waren in Summe meine Gedanken und Beweggründe, weshalb ich mich 2019 selbständig gemacht und mein eigenes Consulting-Unternehmen, die PSchulz Consulting, gegründet habe.

Was ist Ihr Ziel, Ihre Mission – und Ihr umfassendes Angebot an Ihre Kunden?

Peter Schulz: Mein Ziel und meine ganze Motivation sind es, Investoren, Gesellschaftern, Geschäftsführern und Organisationen gesamtheitlich und zukunftsfähig zu beraten. Gemeinsam mit ihnen Strategien zu entwickeln und anschließend flexibel bei der Umsetzung zu unterstützen – sei es nun als Coach, Consultant, Interim Manager oder Beirat. Es gehört auch zu meiner Kundenorientierung, den Aufgabenumfang in Abstimmung zu realisieren: ob mit meinem Auftraggeber allein, im Team „mit meinen PERFORMANCE 5D Kollegen“ oder mit anderen Spezialisten „wie beispielsweise IDW S6 Gutachtern“. Letztendlich kommt meine individuelle Positionierung – meine optimale Rolle für meinen jeweiligen Kunden – immer auf die Situation, das Unternehmen und die Aufgaben an. Mein Ziel und meine Philosophie ist es, Unternehmen so schnell, aber auch so nachhaltig wie möglich, auf ein neues, stabiles Niveau zu begleiten. Jedoch möchte ich Unternehmen nicht nur kurz- oder mittelfristig, sondern grundsätzlich auch gerne langfristig als Beirat oder Coach der Geschäftsführung begleiten – was vor allem bei einem Generationswechsel eine wichtige und herausfordernde Aufgabe ist.

Herr Schulz, Sie haben die Gründung von PERFORMANCE 5D angesprochen. Können Sie uns dies nochmals genauer erläutern?

Peter Schulz: Um bei größeren Projekten ganzheitlich und flexibel agieren zu können, habe ich zusammen mit fünf Business-Experten das Consulting Netzwerk PERFORMANCE 5D ins Leben gerufen. Die Philosophie von PERFORMANCE 5D – sich nach den fünf Dimensionen „Menschen, Tugenden, Werte, Leadership, Nachhaltigkeit“ (dies entspricht den fünf Dimensionen von PERFORMANCE 5D) auszulegen – deckt sich 1:1 mit meiner persönlichen Überzeugung des gesamtheitlichen Ansatzes. Aus meiner Sicht und nach meiner Erfahrung, ist es ganz entscheidend

als Manager, immer die „360° Brille“ aufzuhaben. Ganz unabhängig davon, ob man ein Unternehmen analysiert, Strategien und Lösungen entwickelt, innovative Konzepte erforscht oder es sich um die Implementierung von komplexen Entscheidungen dreht. Nur so können wir bestmögliche, maßgeschneiderte und passgenaue Lösungen erarbeiten, diese kundenspezifisch implementieren und nachhaltig umsetzen.

Was sind Ihre Zielmärkte? Was bieten Sie beziehungsweise PERFORMANCE 5D an und wie passt das zusammen? Sind Sie noch in weiteren Netzwerken oder Verbänden aktiv?

Peter Schulz: Mein Netzwerk PERFORMANCE 5D spricht ganz bewusst kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) an. Unser Fokusthema ist der Vertrieb, das Vertriebsconsulting. Begibt man sich in die Helikopter-Perspektive und sieht sich den strategischen Fokus vieler Unternehmen in den letzten Jahrzehnte an, so waren Optimierungen auf viele Bereiche des Unternehmens fokussiert, aber in den meisten Fällen weniger auf den Vertriebsprozess. Genau dort aber liegt großes zusätzliches Potenzial und die Chance – um mit einer Verbesserung der Qualität und Quantität der Top-Line – (auch in einer Sanierungsphase!) die Flucht nach vorne anzutreten.

Als Allrounder, früherer Geschäftsführer und Vorstand, bin ich mit meiner PSchulz Consulting ganzheitlich positioniert – und somit ergänzen wir uns im PERFORMANCE 5D Team. Meine fachliche Rolle entspricht dabei eher der „des Generalisten“. Auf den Punkt gebracht: Es ist mein Part – bei Bedarf und in Abstimmung mit dem jeweiligen Klienten – zuerst das gesamte Unternehmen zu analysieren und die Lösungsstrategien zu entwickeln. Mit großer Sicherheit wird das Thema Vertrieb eine Schlüsselrolle einnehmen und genau dann kommt die geballte Expertise und Kompetenz meiner Kollegen ins Spiel. Hier habe ich sofortigen Zugang zu Fähigkeiten

und Wissen, die „ad hoc“ sonst nur schwer oder generell kaum verfügbar sind.

Parallel zu PERFORMance 5D habe ich mir selbst – mit PSchulz Consulting – noch ein Spezialisten- Netzwerk aufgebaut: seien es IDW S6 Gutachter, Patentanwälte oder Partner, wenn es um komplexe Finanzierungen geht. Darüber hinaus bin ich Mitglied des Verbandes der KMU-Berater, im DBVT und beim DDIM

Was machen Sie aktuell?

Peter Schulz: Seit November letzten Jahres unterstütze ich ein kleines Familienunternehmen im Formen- und Werkzeugbau, welches sich in einer sehr komplexen Situation befindet. Ein kleiner Einblick in die Praxis: In einem ersten Schritt habe ich die Situation, die Ursachen sowie die aktuellen und zukünftigen Herausforderung ganzheitlich analysiert. Darauf basierend habe ich gemeinsam mit den Gesellschaftern ein Strategiekonzept entwickelt, das wir gerade operativ umsetzen. Die strategische, finanzielle und operative Neupositionierung des Unternehmens ist äußerst komplex – schreitet aber gut voran. Mein Fazit? Mission: Possible.

Herzlichen Dank für das interessante und offene Gespräch, lieber Herr Schulz!

PERFORMANCE 5D

Maidenbergstraße 3
93059 Regensburg
Deutschland

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

www.performance5d.com