



Unternehmen brauchen jetzt eines - individuelle Zukunft! Fokus „Vertrieb“ und ein neuer, mehrdimensionaler Ansatz helfen und retten Unternehmen im deutschen Mittelstand!

Ein Interview mit Top-Manager Dipl.-Wirt.Ing. MBA Martin Buschmann

Unternehmen brauchen jetzt eines - individuelle Zukunft! Fokus „Vertrieb“ und ein neuer, mehrdimensionaler Ansatz helfen und retten Unternehmen im deutschen Mittelstand!

Interview mit Top-Manager Dipl.-Wirt.Ing. MBA Martin Buschmann,
Inhaber von buschmann consulting & Mitgründer des Expertennetzwerks PERFORMance 5D

„Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.“ (aus China)

Am Puls der Zeit erscheint es wohl passender, von Stürmen und Orkanen zu sprechen, als „nur“ von Wind. Sie wissen bestens: Neue Zeiten brauchen neue Lösungen für unsere Unternehmen – und diese können nur auf einem mehrdimensionalen, individuellen und vor allem menschlichen Ansatz basieren. Grund genug für den Quer- und Zukunftsdenker Martin Buschmann und sein Expertenteam, das Kompetenznetzwerk „PERFORMance 5D“ zu gründen. Ob alleine oder mit gebündelter Kompetenz – die Mission des Top-Managers ist es, Organisationen ganzheitlich und nachhaltig zum stabilen Selbstläufer zu (per)formen.

Wir wünschen Ihnen beste Inspiration beim Lesen des Interviews!

Herr Buschmann, wie kam es zu dem neuen Netzwerk PERFORMANCE 5D?

Martin Buschmann: In unserer heutigen, komplexen Welt, kann nur ein mehrdimensionaler Ansatz zur Verbesserung einer Situation im Unternehmen zum Erfolg führen. Darüber war ich mir mit Siegfried Kreuzer und den anderen Experten von PERFORMance 5D schon vor über einem Jahr vollkommen einig. Es musste also etwas Neues her. So entwickelten wir aus unserer gemeinsamen Praxiserfahrung und Expertise das 5D-Konzept. Ein Konzept, das auf den fünf Dimensionen „Menschen, Tugenden, Werte, Leadership,

Nachhaltigkeit“ basiert – um die Wertschöpfung eines Unternehmens zu erhöhen. Den Menschen wahrhaft in den Mittelpunkt zu stellen, das ist aus meiner eigenen Erfahrung unerlässlich. Vernachlässigt „Führung“ jedoch diesen Kernpunkt, kann es kein gutes Miteinander innerhalb und außerhalb des Unternehmens geben. Ohne eine gute (gelebte) Unternehmenskultur ist es kaum möglich die Ziele zu erreichen. Dabei sind die Herausforderungen der Unternehmen heute vielschichtiger denn je: Sie alleine erfordern mehrdimensionales Denken und Handeln. Ein Stellhebel reicht bei weitem nicht mehr aus. Die Praxis zeigt, dass wir in Deutschland eine kulturelle Vielfalt in den Organisationen haben. Ist diese positiv und facettenreich, dann kann mehrdimensional diskutiert und gearbeitet werden.

Wieso braucht es einen (r)evolutionären Ansatz wie PERFORMANCE 5D?

Martin Buschmann: Ein Unternehmen ist wie ein Wesen. Es hat ein Bewusstsein, eine Seele. Und in jedem Unternehmen gibt es eine Kultur. Die Mitarbeiter sind Individuen – und sie leben diese Kultur. Die interne Vielfalt wird durch eine externe Welt „die Markt-, Lieferanten-, Regierungs-, Währungs-, Wettbewerbs- und Kundensituation“ nochmals komplexer. Unsere 5D Methodik kann diese Komplexität nicht nur verstehen und analysieren, sondern – gepaart mit der 5D Toolbox und der Erfahrung unserer Experten – individuell erfolgreich bearbeiten.

Die mehr als 150-jährige Unternehmenserfahrung unserer 5D Gründer (Partner) hilft uns mit geballter Kraft im Hintergrund dabei, bei unseren Klienten nachhaltige und spürbare Verbesserungen umzusetzen.



Was war oder vielmehr ist Ihre persönliche Intention, Herr Buschmann?

Martin Buschmann: Ein entscheidender Aspekt, dass ich PERFORMance 5D mitgegründet habe ist, dass ich sinn-stiftend tätig sein möchte. Es brennt in mir und ich will aktiv daran mitwirken, unsere heutige (Unternehmens-)Welt lebenswerter, reichhaltiger und nachhaltiger zu machen. Es ist wie meine Mission. Durch unseren 5D-Ansatz gelingt mir dies bei den Kunden-Unternehmen. Die Arbeit ist sehr abwechslungsreich, herausfordernd und macht vor allem sehr viel Freude. Das positive Feedback unserer Kunden ist für mich das Entscheidende – und einfach ein großes Glücksgefühl!

Wie helfen Sie persönlich Ihren Kunden? Was differenziert Sie?

Martin Buschmann: Ich habe das Glück, zahlreiche Unternehmen selbst als Führungskraft kennengelernt und somit die komplexen Herausforderungen „live“ erfahren zu haben. Nur wenn man selbst etwas erlebt und gemeistert hat – und dies dann in sich selbst integriert hat – ist man in der Lage, die Erfolge und Lösungen weiterzugeben.

Und glauben Sie mir, ich habe Unternehmen in sehr schwierigen Situationen erlebt – sowohl als Verantwortlicher einer Organisationseinheit, als auch in der Beraterposition. Diese mehr als 30-jährige Erfahrung „mit meinem klaren Fokus im Vertrieb“ hilft mir, wahrhaft wertschöpfend für meine Klienten zu arbeiten.

Was ist Ihr besonderes Talent? Und können Sie uns einen Einblick in Ihre Vorgehensweise bei Ihren Kunden geben?

Martin Buschmann: Schnell und unmittelbar zu erkennen „wo es beim Klienten wirklich hakt“ oder „was die tatsächliche Ursache für die nicht-erwünschten Symptome sind“. Daraufhin schlage ich meinen Kunden eine zielgerichtete „Therapie“ vor. Das heißt, ich setze mich mit den Verantwortlichen zusammen und wir entwickeln gemeinsam maßgeschneiderte Verbesserungsideen, um diese dann in einem individuellen Maßnahmen-Programm umzusetzen. Mit dem Einverständnis meiner Kunden – und sie waren bisher alle mehr als nur einverstanden – bereichern wir die gemeinsame Arbeit durch den Austausch mit meinen Kollegen vom 5D-Team. Somit ist nicht „nur“ die Kompetenz einer Einzelperson – also eines einzigen Experten – beim Klienten im Einsatz, sondern mehr als 150 Jahre Erfahrung in der nachhaltigen Verbesserung von Unternehmen. Das sind unbezahlbar, werthaltige Ideen und Maßnahmen, gepaart mit Methodik und Tools.

Was liegt Ihnen geschäftlich am meisten am Herzen?

Martin Buschmann: Ich bin dann glücklich und zufrieden, wenn sichtbar wird, dass „die Therapie“ wirkt – und es dem „Patienten“ besser geht. Es erfüllt mich, wenn ich die Umsetzung unterstützen darf und die Ergebnisse meiner Arbeit sehen kann. Während meiner früheren Tätigkeit in einer Unternehmensberatung, ging es häufig nur um die Steigerung des Shareholder Value.

Heute geht es mir und meinen Kollegen in erster Linie um sinn-stiftende, nachhaltige Verbesserungen. Das ist es, was mir wahrhaft am Herzen liegt. Für mich ist es mehr als „nur“ Beratung und nicht „nur“ ein Job, sondern vielmehr (m)eine Berufung. Ich habe das Gefühl, dass ich als Unternehmer beim Klienten tätig bin. Dabei gebe ich mein Bestes – und dies gilt ebenso für meine Kollegen.

Welche Herausforderungen haben die meisten Ihrer Kunden? Was sind Ihre Lösungsansätze?

Martin Buschmann: Nun, allzu häufig erreicht der Vertrieb seine Ziele nicht und den Unternehmen geht es einfach nicht gut. Dabei ist der Vertrieb in den meisten Fällen die schwierigste Funktion einer Organisation. Vielen Unternehmensführern mangelt es an der notwendigen Sensibilität für den Vertrieb – denn

vertriebliche Schwierigkeiten sind schwer zu verstehen und noch schwerer zu lösen.

Hinzu kommt, dass Unternehmensführung und Vertrieb nicht die gleiche Sprache sprechen und man aneinander vorbei redet. Im Vertrieb „menschelt“ es sehr. Die Lösung? Ganz klar: Es braucht Experten, die die Belange des Vertriebs kennen, die als Coach Akzeptanz finden, die Einfühlungsvermögen und ein Standing haben – um dann mit den richtigen „Medikamenten“ (den Tools!) die „Genesung“ auf den Weg zu bringen. Manchmal fühlen wir uns wirklich fast wie in der Rolle eines Therapeuten – und dazu bedarf es viel Erfahrung, Empathie, Kompetenz, Durchblick und vieles mehr. Eine sehr schöne Aufgabe ...oder gar vielmehr (m)eine Leidenschaft!

Herzlichen Dank für das interessante Gespräch und die offenen Worte, Herr Buschmann!

PERFORMANCE 5D

Maidenbergstraße 3
93059 Regensburg
Deutschland

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

www.performance5d.com