

adlatus

Netzwerk erfahrener
ehemaliger Führungskräfte
und Spezialisten
im Einklang mit KMUs

adlatus

Netzwerk von Erfahrung und Kompetenz



adlatus
eine vorzügliche
Beratungsorganisation

Die Idee von adlatus ist ebenso einfach wie bestechend: Pensionierte Führungskräfte geben ihr grosses Praxiswissen wie auch ihre Praxiserfahrung zu tragbaren Kosten weiter.

Dies kommt vor allem KMUs zugute – also jenen Unternehmen, die das Rückgrat der Wirtschaft in der Schweiz bilden. Jenen Unternehmen, die nicht für alles und jedes Spezialisten einsetzen können. Sie profitieren von Adlatinnen und Adlaten, die auf ihrem ehemaligen Berufsgebiet grosses Wissen erworben haben.

adlatus – die Philosophie

Im Wettbewerb der Beratungsunternehmen hebt sich adlatus als unabhängige, lösungsorientierte und kostengünstige Unternehmung positiv ab.

adlatus ist unabhängig, da die Berater nur dem Auftraggeber und ihrem eigenen Gewissen verpflichtet sind und keiner festen Berufsarbeit mehr nachgehen. adlatus ist lösungsorientiert, weil bereits im kostenlosen Erstgespräch das Mandat auf anstehende Probleme fokussiert wird. Das Angebot ist kostengünstig, da bei adlatus keine teuren Infrastrukturen anfallen und auf Kunden abgewälzt werden müssen. Schliesslich ist adlatus auch kundenfreundlich, weil Adlatinnen und Adlaten aus ihrer persönlichen Berufserfahrung um den unternehmerischen und finanziellen Spielraum von KMUs für Beratungsleistung wissen.

Die Herausforderung von KMUs ist unsere Pflicht zur steten Optimierung unserer Dienstleistungen einerseits sowie zu einer qualitätsbewussten Rekrutierung und Weiterbildung unserer Adlatinnen und Adlaten andererseits.

adlatus – das können wir für Sie tun

Wir sind beinahe in allen Branchen vertreten und schweizweit vernetzt. Wir analysieren und erarbeiten gemeinsam mit unseren Kunden Entscheidungsgrundlagen. Sie erhalten Lösungen von Praktikern für Praktiker – und dies bei rascher Verfügbarkeit und unkompliziert.

Profitieren Sie von einem kostenlosen Erstgespräch!

Beispiele aus der Praxis

Businessplan

Junges KMU unter Druck
Vertrieb und Zielgruppen
im Fokus



Das Geschäftsmodell war überzeugend, das Produkt erstklassig und die Leute kompetent und engagiert. Doch dann wurden die Baukosten massiv überzogen, die Businesspläne konnten in den gesättigten Märkten nicht eingehalten werden, Kredite waren fällig. Auch eine gemeinnützige Organisation unterstützte den vielversprechenden Betrieb, und die Banken zeigten sich geduldig, aber die Zeit lief einfach davon.

Jetzt wird adlatus gerufen. In einer ersten Analyse und einem gemeinsamen Workshop mit Verwaltungsrat und Geschäftsleitung werden die Massnahmen festgelegt: Konzentration auf erfolgversprechende Produkte und auf Vertriebspartner mit grossem Potenzial. Das heisst gleichzeitig Mut zur Lücke, andere Aktivitäten werden zurückgefahren und die Kapazität wird auf den Vertrieb und ausgewählte Zielgruppen konzentriert.

Das Produkt ist nun so erfolgreich, dass fast nichts mehr schiefgehen kann. Noch ist der Betrieb nicht vollständig über den Berg, aber die Aussichten sind gut, und die Banken stehen wieder voll hinter der jungen KMU im Zürcher Unterland.

Projektmanagement

«Mit 70 nochmals eine Vollzeitstelle»
Projektleitung in der
Gemeindeverwaltung



So wurde der Adlat Erich Schönbächler in der Sonntagspresse porträtiert.

Eine Zürcher Gemeinde mit immer neuen Aufgaben hatte keine Kapazität, um die Sanierung ihres Hallenbads umzusetzen. Das Budget war knapp und ein Personalaufbau kam nicht in Frage. Immer wieder wurde das Projekt zurückgestellt.

Nun wendet sich die Gemeindeverwaltung an adlatus. Ein Interimsprojektleiter von adlatus hat sich vor einiger Zeit für den Bereich Sportanlagen innerhalb der Gemeinde bewährt.

Der erwähnte Ingenieur und Manager ist sofort verfügbar, kennt die Anforderungen und leitet das Projekt mit der zuständigen Gemeinderätin, dem bestehenden Personal und mit externen Spezialisten. Sobald das Sanierungsprojekt erfolgreich abgeschlossen ist, ist der Adlat wieder weg.

Management auf Zeit

Plötzlich war der Betrieb führerlos

Management auf Zeit im
Dienstleistungsbereich

Coaching, Mentoring, Schulung

Die Nachfolgeregelung steht an ...

... und dann liegen auch noch
die Nerven blank



Als im Bereich Veranstaltungsstätten Anfang 2011 der erfahrene stellvertretende Leiter krankheitshalber ausfiel, war der Druck auf die neunköpfige Mannschaft gross. Später im Sommer 2011 wurde zusätzlich beim Leiter eine erhebliche Krankheit diagnostiziert, sodass auch dieser von der Stunde an fehlte. Nach weiteren zwei Wochen drohte der Betrieb schliesslich ausser Kontrolle zu geraten.

Jetzt wird adlatus kontaktiert. Bereits am nächsten Tag erfolgt ein Erstgespräch mit einem Adlatus aus der Region und zwei Tage später übernimmt ein 62-Jähriger von adlatus diese Führungsaufgabe.

Der Betrieb kann problemlos weitergeführt werden. Ende Jahr und im Laufe des ersten Quartals 2012 nehmen die beiden ehemaligen Leiter ihre Funktionen wieder auf und der Adlatus gibt den Managementauftrag an sie zurück.

Adlatus hat für eine bedrohliche Situation eine ausgezeichnete Lösung gefunden. Der erfahrene Interimsleiter kann zudem innovative Ansätze einbringen, welche dem Betrieb auch längerfristige Vorteile und Kosteneinsparungen bringen werden.

Eigentlich stand die Nachfolgeregelung bevor, doch zugleich liess der Konkurrenzdruck die betriebswirtschaftlichen Zahlen schlecht aussehen, und dann gab es auch noch Knatsch im Führungsteam des Dienstleistungsunternehmens im Thurgau. Die Organisation der Nachfolge, Finanzberatung und Mediation in Führungsfragen wurden gleichzeitig zum Thema.

Hier kommt adlatus ins Spiel. Man einigt sich, dass gleich vier ehemalige Führungskräfte sich der Situation annehmen: ein Technischer Berater, ein Wirtschaftsprüfer, ein Personalmanager und ein Marketingleiter beraten das Vorgehen schrittweise mit der Firmenleitung und setzen entsprechende Massnahmen um.

Der Turnaround gelingt, die Ergebnisse stimmen wieder und die Nachfolge ist geregelt.

Beispiele aus der Praxis

Turnaround-Management

Das Produkt ist ein Grosserfolg

Doch die Kapazität für
den Ausbau fehlt



Ein Informatikunternehmen entwickelt und verkauft CAD-Software für die Haustechnik (Elektroinstallations-, HLK- und Sanitär-Technik). Die neueste Software verbindet Planung, Berechnung und Dokumentation von Installations- und Stromlaufplänen. Sie steigert damit Produktivität und Qualität der Ausführung gleichermassen.

«Unsere Kunden verdienen ihr Geld auf der Baustelle, nicht mit IT und Planung im Büro. Deshalb ist unsere Software auf eine einfache und zuverlässige Bedienung ausgerichtet», so der Firmengründer, selbst Elektromeister.

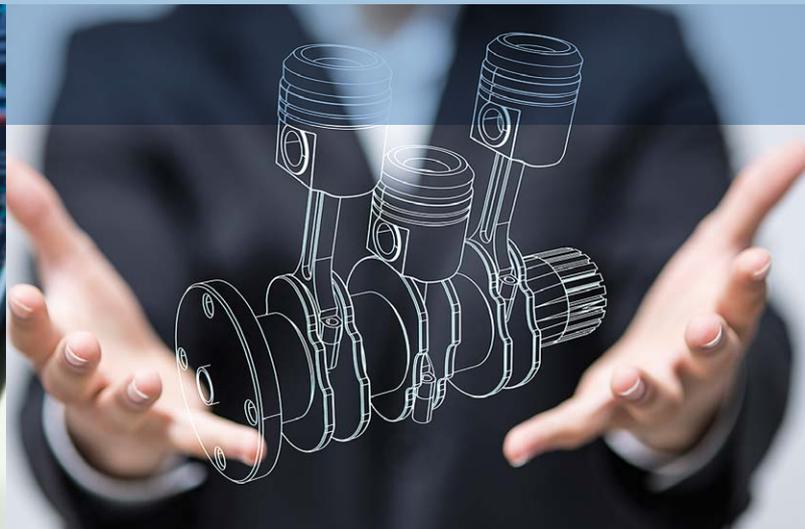
Die Nachfrage des Produkts wächst, die innovative CAD-Software hat das Zeug dazu, Industriestandard zu werden und im Export liegt grosses Potenzial. Aber die Kapazität der Firma für die Realisierung stösst an ihre Grenzen.

adlatus wird für den ertrags- und wachstumsorientierten Umbau der Organisation angefragt und hilft beim Aufbau eines starken Management-Teams. Die Software wird zum Industriestandard innerhalb der Haustechnik und es erfolgt die Internationalisierung des Geschäfts.

Marketing und Verkauf

Das Potenzial für Eigen- entwicklungen ist gross

Wie können diese erfolgreich
umgesetzt werden?



Eine Konstruktionswerkstätte läuft gut und das Potenzial für Eigenentwicklungen ist gross. Aber welche Projekte sollen zuerst umgesetzt werden? Wie wird der Erfolg sichergestellt? Welche Vertriebswege führen zum Ziel? Wie soll die neue Personalorganisation aussehen?

Ein erfahrener Adlat wird als Beirat hinzugezogen. Er hilft bei der Evaluation der erfolgversprechenden Produktideen und unterstützt die Umsetzung der Projekte. Die Organisation wird angepasst, neue Stellenbeschreibungen werden erstellt und regelmässige Kaderbesprechungen sorgen für Transparenz und klare Aufgabenverteilungen. Ein System zur Betriebsdatenerfassung erleichtert die Vor- und Nachkalkulation und ermöglicht eine aussagefähige Erfolgsrechnung auf Spartenebene.

Aufgrund der neuen Strategie haben sich bereits innerhalb eines Jahres Wertschöpfung und Erträge verbessert. Zur Sicherstellung des langfristigen Erfolgs überprüft die Geschäftsleitung nun ihre Strategie periodisch mit dem adlatus-Beirat und bespricht mit ihm Probleme des Tagesgeschäfts.

Nachfolgeregelung

Der Inhaber zieht sich aus dem Unternehmen zurück

Wie kann die Erbteilung gerecht erfolgen?



Der Inhaber einer Textilfirma mit Sitz im Kanton Sankt Gallen und einer Filiale im Kanton Zürich wollte sich im Alter von 60 Jahren vom Unternehmen zurückziehen.

Für die Nachfolgeregelung wird adlatus beigezogen. Die beiden Söhne (28 und 24) sind bereits in der Firma tätig: Der Ältere mit abgeschlossener Berufslehre als Produktionsleiter und der Jüngere als Hilfsarbeiter. Als Nachfolger kommt nur der Ältere in Frage, wobei die Unternehmergegattin den Wunsch hat, dass auch der jüngere Sohn Anteile an der Firma haben soll.

Unter Berücksichtigung erb- und steuerrechtlicher Überlegungen erhalten beide Söhne sofort je ein Drittel der Aktien, während das weitere Drittel noch im Besitz des Vaters bleibt und erst mit dessen Ausscheiden aus dem Verwaltungsrat an den älteren Sohn übertragen wird.

Heute leitet der ältere Sohn die Unternehmung, während der jüngere in der Produktion arbeitet. Der Verwaltungsrat besteht aus den beiden Söhnen und einem Anwalt als Verwaltungsratspräsidenten.

Gesundheitswesen

Betriebsstrukturen im Alters- und Pflegeheim:

Effiziente Umsetzung eines Optimierungskonzepts



In einem Alters- und Pflegeheim musste ein älteres Gebäude mit Pflegebetten geschlossen werden. Die Verringerung der Bettenzahl bedeutete eine erhebliche Reduktion der Betriebseinnahmen. Dies erforderte zwingend eine Anpassung der Gesamtorganisation und der Betriebsstrukturen.

Um dieses schwierige Vorhaben möglichst effizient umzusetzen, wendet sich die Heimleitung an adlatus. Die Gruppe Gesundheitswesen von adlatus erarbeitet mit der Heimleitung und den Verantwortlichen für Pflege, Hotellerie und Administration eine neue Gesamtorganisation.

Ein Schwerpunkt der Reorganisation ist der Pflegebereich, wo die Stellenpläne der reduzierten Bewohnerzahl angepasst werden müssen. Die erforderliche Kosteneinsparung kann durch die Optimierung der Arbeitsabläufe und die daraus resultierende Reduktion der Stellen durch natürliche Personalfuktuation erreicht werden.

Für das nachfolgende Jahr kann ein ausgeglichenes Budget erarbeitet und die Massnahmen bis zur definitiven Schliessung des alten Gebäudes können betriebswirtschaftlich erfolgreich umgesetzt werden.

Die Kernkompetenzen von adlatus sind:

- **Nachfolgeregelung**
- **Turnaround-Management**
- **Management auf Zeit**
- **Start-up-Coaching**
- **Businessplan**
- **Marketing und Verkauf**
- **Firmengründungen**
- **Projektmanagement**
- **Verwaltungsratsmandate**
- **Company-Check-up**
- **Gesundheitswesen**
- **Coaching, Mentoring, Schulung**
- **Tourismus und Gastgewerbe**
- **Wohnen im Alter**
- **Sozialwesen**
- **IT-Beratung**

Auf www.adlatus.ch finden Sie alles Wissenswerte über uns. Sie können die Region wählen, in der Ihr Unternehmen angesiedelt ist. Als Ihren ersten Ansprechpartner finden Sie dann den entsprechenden Regionalleiter.

Er erörtert mit Ihnen Ihre Bedürfnisse und leitet diese an einen Spezialisten aus der Region weiter. Und schon kann ein kostenloses Erstgespräch festgelegt werden.

adlatus Zürich + Agglomeration

Hans-Peter Schück

Rotackerstrasse 20a

8304 Wallisellen

+41 79 358 54 68

schueck@adlatus.ch

adlatus-zh.ch

adlatus

Netzwerk von Erfahrung und Kompetenz