

## Lebenskurve bei Unternehmen

Auch Unternehmen haben — wie die Menschen — eine Lebenskurve. Aber viele Handwerker und Unternehmer registrieren diese „Lebenskurve“ erst, „wenn sich ihr Unternehmen bereits in einer Abschwungphase oder schon in einer Krise befindet“, so Carl-Dietrich Sander. Der Diplom-Kaufmann will nach 20 Jahren Betreuung von Firmenkunden im Bankgeschäft — zuletzt als Vorstandsmitglied bei der Volksbank Neuss — jetzt seine Erfahrungen direkt weitergeben und eröffnete Ende November 1998 in Neuss (Bockholtstr. 23) sein Büro.

Als freiberuflicher Unternehmerberater will er der persönliche Gesprächspartner für die Inhaber bzw. Inhaberinnen von kleinen und mittleren Unternehmen sein. Ziel sei, so der Neusser **Unternehmerberater Carl-Dietrich Sander**, dazu beizutragen, daß die Frage nach der weiteren Entwicklung nicht erst im Abschwung gestellt wird:

„Natürlich muß diese Frage in einer Abschwungphase klar beantwortet werden — das kostet allerdings übermäßig viel Kraft.“ Der richtige Zeitpunkt, über die Zukunft nachzudenken, sei eine positive Unternehmensentwicklung — „damit der Abschwung gar nicht erst eintreten kann“.

Der Zeit-Aufwand für die Erarbeitung neuer Lösungen sei niedriger als die Unternehmer erwarten. Sander begründet dies mit seiner Vorgehensweise: Er sei Partner im Berater-Netzwerk von Professor Kurt Nagel, der mit seinen Beratungs-Ansätzen „8-Stunden-Unternehmens-Analyse“ und „TOP im Handwerk“ Maßstäbe bei der Anpassung betriebswirtschaftlicher Methoden an die Bedürfnisse kleinerer und mittlerer Unternehmen gesetzt habe.

(Quelle: Wirtschaftsspiegel, 74. Jahrgang, 31.12.1998, Heft 24)