



„Man muss **Realist** sein und **funktional** denken können“

Faltz-Consult, International Management Consultants, haben 30 Jahre Erfahrung in Organisation und Logistik. Das TOP Magazin sprach mit **Hellmut Faltz**, dem Inhaber der Beratungsgesellschaft, über den Aufgabenbereich eines Unternehmensberaters und sein Engagement in den GUS-Staaten und der Russischen Föderation.

TOP: Herr Faltz, als Unternehmensberater wird man nicht geboren. Wie hat bei Ihnen alles angefangen?

Hellmut Faltz: Man wird zwar nicht als Berater, aber als Organisator geboren – ähnlich wie bei einem Verkäufer (man ist es, aber man kann es nicht lernen – sich allenfalls spezialisieren). Nach leitenden Positionen bei der Bundeswehr mit logistischen Aufgaben und bei einem Warenhauskonzern im Organisationsbereich habe ich mich 1979 nach Gesprächen mit Roland Berger selbstständig gemacht und einige Jahre für ihn gearbeitet; dies war eine besondere „Schule für seriöse Unternehmensberatung“. 1982 habe ich dann für Roland Berger das Büro in Hannover eröffnet.

TOP: Was zeichnet einen guten Unternehmensberater aus?

Grundsätzlich sollte sich ein Berater gegenüber seinem Kunden verhalten wie ein Lotse; der Kunde ist und bleibt der Kapitän, der auch die Entscheidungen trifft; der Berater als Lotse hilft in unbekanntem Gewässern und verlässt das Schiff im sicheren Hafen; war er zuverlässig, wird er wiederholt eingesetzt. Der Berater muss neben seiner Aufgabenstellung über den Tellerrand hinausschauen und stets das Gesamtunternehmen betrachten, damit seine Lösung eingebunden werden kann und kein Solitär bleibt.

In unserem speziellen Portfolio (Organisation und Total Projekt Development von Immobilien) sind neben den einschlägigen Fachkenntnissen realistisches Denken und langjährige Erfahrungen von Vorteil; diese Qualifikationen habe ich mir als Autodidakt und als langjähriger Geschäftsführer und natürlich in Beratungsprojekten angeeignet.

TOP: Wo liegen Ihre Beratungsschwerpunkte?

Bei unserem umfangreichen Portfolio ist dies schwer festzulegen; derzeit sind die Projekte sehr stark ausgelegt auf Kosteneffizienz – im Wesentlichen bearbeiten wir hier Projekte im Total Facility Management, also den gebäuderelevanten und den ablaufbezogenen Kosten. Darüber hinaus haben wir selbstverständlich Aufgaben bei der funktionalen Gebäudeentwicklung, der Entwurfsoptimierung, dem Inbetriebnahmemanagement mit unserer Spezialität der Umzugslogistik und bei klassischen Organisationsabläufen sowie im Logistikbereich.

TOP: Sie sind auch sehr stark im Osten engagiert.

Ja, nachdem wir bereits 1990 eine Beratungsgesellschaft in Prag gegründet und zum Erfolg geführt haben, sind wir seit 2003 in den

GUS-Staaten Georgien, Aserbaidschan und Usbekistan tätig und bereiten uns gerade auf den Einstieg in den Markt der russischen Föderation vor.

Unser Hauptklientel sind bisher die namhaften ansässigen Geldinstitute, die mit unserer Beratung international geschäftsfähig werden sollen – hier können wir namhafte Erfolge vorweisen. Darüber hinaus werden uns umfangreiche Immobilienaufgabenstellungen angeboten.

So haben wir bereits eine Projektentwicklung für ein 4-Sterne Hotel abgeschlossen und werden das Projekt bis zur Inbetriebnahme begleiten; weitere Aufgaben wie die Errichtung von mehreren Polikliniken, von Wasserkraftwerken, business- und shoppingcentern sowie Hotelsanierungen haben wir kürzlich übertragen bekommen.

Bei unseren Auftraggebern wird neben unserer Herkunft aus Deutschland, unsere umfangreiche Erfahrung und unsere pragmatische Projektbearbeitung geschätzt.

Gerne erwähnen wir, dass wir in unserer Arbeit durch namhafte Geldinstitute aus Hannover unterstützt werden, die die georgischen Banken partnerschaftlich mit Seminaren und Praktika begleiten; auch konnten wir aus einer geschlossenen Filiale das gesamte Inventar für eine Bank in Tashkent – der Hauptstadt von Usbekistan – übernehmen und so für alle Seiten einen Gewinn erzielen.

TOP: Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?

Es ist unsere Philosophie und zwischenzeitlich Historie umfassend den Netzwerkgedanken zu unterstützen und zu leben. Hierdurch sind wir in der Lage neben unserem Stammpersonal von 5 Mitarbeitern auf ein Netzwerk von bis zu 30 Beratern unterschiedlichster Qualifikation zurückgreifen zu können.

Wir sind so in der Lage alle neuen Projekte und Aufgabenstellungen mit Experten kurzfristig zu besetzen und sogar Rücksicht zu nehmen auf die „Chemie“.

TOP: Herr Faltz, vielen Dank für das Gespräch.

Faltz-Consult, das Unternehmen

Die Beratungsgesellschaft Faltz-Consult hat ihren Sitz in Hannover. Seit 2000 engagiert sich die Gesellschaft auch in GUS-Staaten.

Profil und Philosophie

Die Fragestellung: „Unter welchen Bedingungen arbeitet der Mensch?“ ist heute Grundlage für die Arbeit der in der Beratersozietät projektspezifisch zusammengeschlossenen Partner. Als Fachberater in ihren Spezialgebieten werden Aufgabenstellungen der jeweiligen Geschäftsfelder im Interesse und zur Steigerung der Produktivität und damit der Zufriedenheit der Mitarbeiter erarbeitet. Die Aufgabenstellungen der Kunden werden projektbezogen interdisziplinär in partnerschaftlicher Teamarbeit bearbeitet, wobei der Berater den Lösungsweg bis zum Ziel eigenverantwortlich begleitet.

Die Synergieeffekte der multidisziplinären Kooperationspartner werden genutzt, so dass der Anspruch auf ganzheitlich ausgerichtete Problemlösungen gewährleistet ist.

Die Geschäftsfelder

Corporate Real Estate Management

Auf der Grundlage einer optimierten Struktur- und Ablauforganisation beschäftigt sich CREM mit dem betriebswirtschaftlichen Immobilienmanagement mit strategischer und renditeorientierter Ausrichtung und bezweckt die optimale Nutzung einer Immobilie. Wesentlicher Maßstab dieses Geschäftsfeldes ist die langfristige Optimierung der Betriebskosten.

Facility Management

Facility Management ist die Betrachtung, Analyse und Optimierung aller kostenrelevanten Vorgänge rund um ein Gebäude, ein anderes bauliches Objekt oder eine im Unternehmen erbrachte Leistung. Dabei werden die spezifischen Leistungsmerkmale als Grundlage für eine unternehmens- und gebäudespezifische Ausschreibung der relevanten Dienstleistungsbereiche erarbeitet.

Gebäudelogistik (Parken, Ver- und Entsorgung)

Die Anforderungen an die Gebäudelogistik und deren Auswirkungen sind wesentliche das Gebäude prägende Indikatoren. Es werden spezifische Anforderungen an die Gebäudelogistik und die erforderlichen Parkierungsflächen erarbeitet und die fachliche Erstellung der Unterlagen für die Realisation übernommen.

Inbetriebnahme- und Umzugs - Management

Die Inbetriebnahme neuer Büroflächen erfordert eine generalstabmäßige Vorbereitung. Faltz-Consult erarbeitet die spezifischen Anforderungen an die Inbetriebnahme der neuen Immobilie und übernimmt die verantwortliche Gesamtkoordination.

Interimsmanagement

Die Notwendigkeit für ein Interimsmanagement ist unterschiedlich begründet. In jedem Fall wird eine Führungs- oder Fachkraft eingesetzt, die für einen begrenzten Zeitraum zur Verfügung steht. Angeboten wird u.a. das Coaching der Geschäftsführung und die fachliche Unterstützung einer Führungskraft bei zeitlich begrenzt erforderlichem Know-How.

Organisationsentwicklung und Prozessoptimierung

Die klassische Organisation ist wesentliche Grundlage für eine erfolgreiche Geschäftsumsetzung. Hier bietet Faltz-Consult auf der Grundlage langjähriger Erfahrungen spezifische Lösungsansätze.

Verkehrsplanung (innerstädtisch)

Betrachtet man die „Problematik des ruhenden Verkehrs“ ökonomisch, zeigt sich, dass sich nicht nur die Investitionen mehrfach amortisieren, sondern auch ein enormer Beitrag zum Umweltschutz geleistet wird. Es werden die spezifischen Anforderungen an den „ruhenden Verkehr“ der Innenstädte im Einklang mit dem fließenden Verkehr und dem ÖPNV erarbeitet und die individuelle Lösung für den jeweiligen Standort konzipiert. ◆

JK

>> www.Faltz-Consult.de

◆
JK