

# Mehr Energie, mehr Freude, mehr Umsatz

*Jörg Baumhauer, Geschäftsführer des Unternehmens re-natur, setzt auf unternehmerisches Selbstmanagement mit TEMP-Methode.*

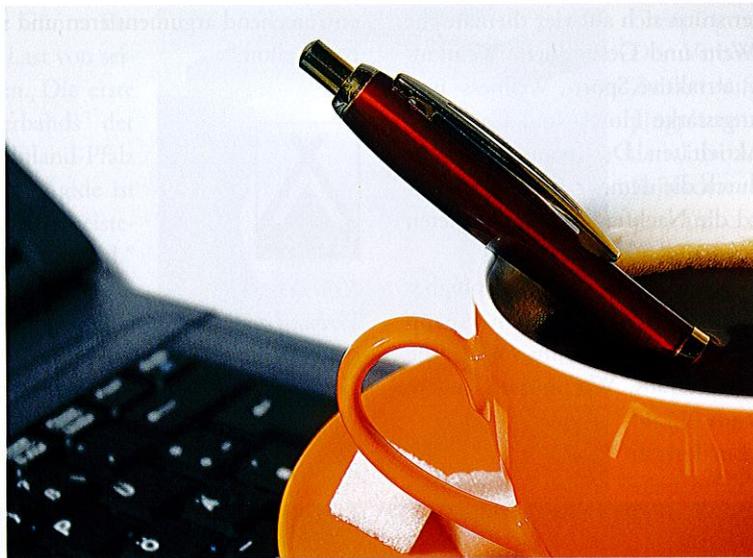
⇒ Wenn es um externe Berater oder Managementtools geht, reagiert Jörg Baumhauer eher skeptisch. Coaches holt er inzwischen nur noch selten ins schleswig-holsteinische Ruhwinkel, den Unternehmenssitz von re-natur. Beispielsweise, wenn es um Gesundheitsmanagement oder spezielle Verkaufsschulungen geht. Den eigenen Betrieb jedoch managt er anhand eines DIN-A4-Ordners, der die Strategien und Anleitungen der TEMP-Methode enthält.

Als ihm vor drei Jahren gleich drei Geschäftspartner begeistert von der praxisnahen Management-Methode berichteten, wurde der 46-jährige studierte Gartenbauer neugierig. Gemeinsam mit dem zweiten Geschäftsführer Philipp Göhler las Baumhauer das Handbuch zur TEMP-Methode, die vom Unternehmensberater Prof. Dr. Jörg Knoblauch entwickelt wurde.

„TEMP“ steht für die vier Bereiche Teamchef, Erwartung des Kunden, Mitarbeiter und Prozesse. Unter Verwendung eines einheitlichen Unternehmenstests analysieren Firmeninhaber und ihre Mitarbeiter zunächst gemeinsam die Stärken und Schwächen des Unternehmens. Auf Grundlage dieser Bewertung definieren sie akute Baustellen und konkrete kurz- und langfristige Ziele, die dann Schritt für Schritt umgesetzt werden. Auf diese Weise soll eine ganzheitliche und in den vier entscheidenden Bereichen erfolgreiche Unternehmensführung entwickelt werden.

Infiziert von dem „Management-by-yourself-Virus“, erwarben Baumhauer und Göhler im Herbst 2009 in einem dreitägigen Kompakt-Training ihre TEMP-Lizenz. Seitdem arbeiten sie in ihrem Unternehmen, das auf den Einsatz ökologisch verträglicher Techniken und Materialien spezialisiert ist, jeden Tag mit der Methode. „Die Umsetzung führte zu einem eindeutigen Motivationsschub im Betrieb, der viel Energie und Freude in allen Bereichen freisetzte“, resümiert Jörg Baumhauer. Viel Selbstdisziplin sei notwendig, um dranzubleiben, sagt Baumhauer. Denn: Kein teurer Externer macht Druck. Doch weil es meist um kleine Schritte geht, sind Erfolge schnell sichtbar. Das begeistert die gesamte Belegschaft.

Wie es die Methode vorsieht, hat Jörg Baumhauer im ersten Schritt gemeinsam mit seinen 30 Mitarbeitern eine Ist-Analyse durchgeführt. Spannend waren für den gebürtigen Schwaben die



unterschiedlichen Meinungen und Sichtweisen auf das Unternehmen. Ein Ergebnis war, dass re-natur seine Zielgruppe zwar umfassend informiert und berät, jedoch Defizite existieren, wenn es um den tatsächlichen Verkauf der Produkte geht. „Da gab es noch viel ungenutztes Potenzial“, fand die Geschäftsführung heraus. Indem es an Präsentations- und Verkaufsschulungen teilnahm, konnte das Team von re-natur den Kundenservice und die Reklamationsbearbeitung optimieren.

Dadurch hat insbesondere der Vertrieb seit 2009 enorm aufgeholt.

Schwierigkeiten gab es aber auch bei anderen Arbeitsprozessen, die durch Reibungsverluste, doppelte Wege oder mangelnde Übergabe vor Urlauben erschwert wurden. Diese Prozesse wurden schrittweise beschleunigt und die Bewegungen der Ware transparenter gemacht, so dass die Mitarbeiter gegenüber den Kunden nun präzise Aussagen über die Auslieferung machen können. Manchmal sind die Zeichen der Veränderung nur klein. So steht auf dem Schreibtisch kein Reklamationsordner mehr. Auf dem Ordner steht inzwischen „Chancen“. Denn unzufriedenen Kunden einfach schnell und unbürokratisch die korrekte Ware zu liefern, ist überzeugend, weil Fehler passieren können. Ziel von re-natur ist inzwischen, auch bei großen und seltenen Produkten innerhalb von 48 Stunden nach der Beschwerde Ersatz zu liefern.

Zu guter Letzt hat es re-natur geschafft, der unternehmenseigenen Produktpalette ein schärferes Profil zu verleihen. Dass dieses notwendig war, hatte sich ebenfalls im Rahmen der Ist-Analyse herausgestellt. Seinen Ursprung hat das Unternehmen re-natur, das seit 33 Jahren am Markt ist, im Bereich der Kunststoffabdichtung von Gartenteichen und Dächern. Doch das Geschäft hat sich erweitert um die gesamte Teichtechnik, naturbelassene Zäune, Nützlinge als Schädlingsbekämpfung, Pflanzen für Dach und Teich bis hin zu einem unternehmenseigenen Kräuterpark. „In Gesprächen hörten wir aber immer wieder: Ach, das macht ihr auch?“, berichtet Baumhauer. Deshalb haben die Großhändler nach der TEMP-Analyse verstärkt daran gearbeitet, ihr Portfolio konsequenter und eindeutiger zu kommunizieren.

„Wir waren vorher nicht schlecht“, sagen Baumhauer und Göhler, „aber wir sind deutlich besser geworden.“ Das gilt auch für die

beiden Chefs selbst. Gerne haben die Fachleute früher am operativen Geschäft festgehalten und die schwer fassbare strategische Planung aufgeschoben. „Das ist anders geworden“, finden die Geschäftspartner. Geduldiger und kleinschrittiger seien sie als Geschäftsführer geworden, besprechen mit den Mitarbeitern, was realistisch machbar ist. „Da sind wir dann aber auch konsequent hinter der Umsetzung her“, sagt Baumhauer. „Damit übernehmen wir mehr Führung.“

Überzeugt von ihrem Erfolg, haben Baumhauer und Göhler die TEMP-Methode auch den eigenen Kunden und Geschäftspartnern nahegebracht. Beim MMM-Forum, einem von re-natur initiierten Branchentreff mit thematischem Fokus auf Motivation, Mitarbeiter und Marketing, gab Professor Dr. Knoblauch im November 2011 den aus dem gesamten Bundesgebiet angereisten Forumsteilnehmern eine Einführung in die Grundlagen von TEMP. Knoblauch war einer von drei Top-Referenten, die bei der Premiere der neuen Veranstaltungsreihe von re-natur kompetente Einblicke in eine moderne Personal- und Unternehmensführung vermittelten. „In 2012 wird re-natur erneut ein MMM-Forum veranstalten und diese Plattform dazu nutzen, Dienstleistern und Handwerkern der grünen Branche Möglichkeiten aufzuzeigen, in ihrem Betrieb zukunftsfähige Impulse zu setzen“, kündigt Baumhauer an.



*Nehmen sich Zeit für Prozessanalysen und strategische Planung nach der TEMP-Methode: Jörg Baumhauer (li.) und Philipp Göhler, Geschäftsführer der re-natur GmbH.*

**KONTAKT:**

re-natur GmbH, Charles-Ross-Weg 24, 24601 Ruhwinkel,  
Tel.: 04323/90100, [www.re-natur.de](http://www.re-natur.de)

# Ein System – alle Vorteile

Touch-Kassensysteme  
Minimarkt, Gastro usw.



Zugangskontrolle  
Schranken, Gebäude,  
Duschen, Wellness usw.



## CompuCamp

Das umfassende Programm für sowohl Touristen und Dauercamper-Verwaltung. Dazu optionale Lösungen für Ihren gesamten Campingplatz.

Die Nr. 1 in Skandinavien - mehr als 500 innovative und erfolgreiche Campingplätze nutzen unser System.  
Deutsche Referenzen: Alfsee, Südsee, Freizeitcenter Oberrhein, Wulfenerhals, Hegau Familien Camping u.v.a.m.

**Neugierig?**

**Produkttour auf [compusoft.eu](http://compusoft.eu) klicken!**

Onlinebuchung in Echtzeit  
mit Onlinezahlung



Kamera KFZ Erkennung  
Service + Sicherheit



T (040) 32 90 11 91  
F (040) 32 90 11 00

Kurze Mühren 1  
20095 Hamburg

[info@compusoft.eu](mailto:info@compusoft.eu)  
[www.compusoft.eu](http://www.compusoft.eu)

 **COMPUSOFT**