

## Interview Hr. König / Hr. Kersting

Gießen und Großbeeren am 15.03.2024.

**Interviewer:** Guten Tag, Herr König und Herr Kersting. Ihre Unternehmen arbeiten zukünftig in Mandantenprojekten sehr eng zusammen. Angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen, wie können prodatio consulting und die SMK Group Unternehmen in der Fenster- und Fassadenbranche unterstützen?

**Herr König (prodatio):** Guten Tag. Wir konzentrieren uns darauf, Unternehmen strategisch und operativ zu stärken. Durch unsere tiefe Branchenkenntnis identifizieren wir gemeinsam mit unseren Kunden effektive Wege zur Kostenoptimierung und Effizienzsteigerung, ohne die Qualität oder Kundenzufriedenheit zu gefährden. Oftmals muss aber erst die Grundlage gelegt werden, eine aktuelle Strategie. Gerade in diesen Zeiten von Multikrisen und fortwährender Unsicherheit muss die strategische Ausrichtung der Unternehmen auf den Prüfstand gestellt und häufig an die neuen Bedingungen angepasst werden. Und nicht selten muss überhaupt erstmal eine schlagkräftige Strategie erarbeitet werden.

**Herr Kersting (SMK Group):** Als führende Experten im Risikomanagement für die Fenster- und Fassadenbranche bieten wir weit mehr als klassische Versicherungsdienstleistungen. Durch unsere Kooperation mit prodatio consulting, repräsentiert durch einen anerkannten Branchenexperten wie Herrn König, können wir noch intensiver als zuvor einen ganzheitlichen Ansatz in unseren Beratungen verfolgen. Gemeinsam mit seiner profunden Kenntnis der Branche und unserer Expertise im Risikomanagement, IT-Sicherheit und strategischer Beratung schaffen wir einen USP in der Beratung von Unternehmen der Bauzulieferindustrie. Diese Synergie ist der Schlüssel, um Unternehmen zu unterstützen, die aktuellen Herausforderungen zu meistern und ihre Resilienz zu stärken.

Wir helfen Unternehmen, ihre Risiken zu minimieren und gleichzeitig das Potenzial für Kostenreduzierungen zu maximieren. Sie sehen, zwischen dem Ansatz von Matthias König und uns besteht ein enger, verbindender Zusammenhang. Dies war uns bei unseren ersten Gesprächen sehr schnell klar.

**Interviewer:** Wie identifizieren Sie spezifische Bereiche für die Kostenoptimierung in Unternehmen der Fenster- und Fassadenbranche?

**Herr König:** Wir führen eine gründliche Analyse der gesamten Wertschöpfungskette durch, um ineffiziente Prozesse und Kostentreiber zu identifizieren. Dabei nutzen wir Branchenbenchmarks und Best Practices, um realistische Optimierungspotenziale zu ermitteln. Oft liegen in der Verbesserung der Prozessorganisation die größten Chancen für eine nachhaltige Optimierung, hier hilft besonders das Instrument des Wertstromdesigns.

**Herr Kersting:** Ein Beispiel aus unserer Praxis ist die Implementierung eines maßgeschneiderten Versicherungsprogramms für einen Fassadenbauer, das es ermöglichte, die Risikokosten um 35% zu reduzieren, indem wir die Deckung preislich optimierten, Reallokationen in Risikovektoren vornahmen und

gleichzeitig den Schutz bzw. den Qualitätsgrad der Deckungen erheblich verbesserten. Hierbei ist die Bewertung von Opportunitätskosten, also die finanzielle Bewertung von Fehlern im Risikomanagement, noch gar nicht inbegriffen.

Wer mit uns arbeitet, wird sehr schnell feststellen, welche Potentiale wir gemeinsam im Unternehmen zur Risikominimierung und Kostenoptimierung heben können.

**Interviewer:** Wie bewerten Sie das Risikoprofil eines Unternehmens in der Fenster- und Fassadenbranche?

**Herr Kersting:** Unsere Beratungs- und Analystenteams verwenden fortschrittliche Tools, um Bereiche mit Optimierungspotenzial zu identifizieren. Dabei berücksichtigen wir die neuesten Branchentrends und Marktveränderungen, um unseren Mandanten einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Wir führen eine umfassende Risikoanalyse durch, die sowohl interne als auch externe Faktoren berücksichtigt, um ein detailliertes Risikoprofil zu erstellen. Wir verfügen zudem über eine große Anzahl von Benchmarkdaten aus der Branche.

Wir arbeiten unter Berücksichtigung persönlicher und unternehmenskultureller Einstellung zur Risikoneigung unseres Mandanten jeweils mit Best Practice. Hierbei zeigte sich, dass Risikomanagement vor allem sehr viel mit Management und Unternehmensführung zu tun hat. Die Verzahnung mit prodatio consulting in gemeinsamen Projekten erhöht die Expertise unserer Beratungseinheit und zahlt gleichzeitig auf wichtige Aspekte des Risikomanagements ein.

**Interviewer:** Welche Rolle spielt die Unternehmenskultur beim Risikomanagement?

**Herr Kersting:** Die Unternehmenskultur ist das Fundament eines effektiven Risikomanagements. Wir helfen unseren Mandanten, eine Kultur zu entwickeln, die Risikobewusstsein und proaktive Risikosteuerung fördert, betriebsrelevante Abläufe und Entscheidungen aber nicht behindert. Hier ist ein vernünftiges Augenmaß wichtig. Risikoträger haben dieses oftmals nicht. Aufgrund unserer Markenstärke und Schlagkraft bei unseren Zulieferern gelingt es uns jedoch, diesen Ansatz gewinnbringend für unsere Mandanten umzusetzen.

**Interviewer:** Wie kann prodatio consulting helfen, die Unternehmenskultur auch im Risikobereich positiv zu gestalten?

**Herr König:** Wir setzen hier auf die Methoden und Instrumente der Organisationsentwicklung, wo es nicht nur darum geht, das Organisationsdesign zu verbessern, sondern auch den Wertekompass der Mitarbeitenden an die aktuellen Markterfordernisse anzupassen und dazu zählt natürlich auch die Sensivität für Risiken im umfassendsten Sinne.

**Interviewer:** Welchen Stellenwert hat das Changemanagement in Ihren gemeinsamen Beratungsprojekten?

**Herr König:** Changemanagement ist essenziell, um die Akzeptanz neuer Prozesse und Systeme bei den Mitarbeitenden zu sichern. Wir begleiten Unternehmen bei der Erarbeitung, Implementierung und Kommunikation von Veränderungen.

**Herr Kersting:** Gerade die Digitalisierung ist ein Schlüsselement, um Prozesse zu straffen, Fehlerquoten zu reduzieren, die Transparenz zu erhöhen und vor allem Kosten zu reduzieren. Aber ohne Changemanagement top down wird jede neue Digitalisierungsidee nur halb so effizient im Unternehmen Wirkung zeigen. Hieran kann man gut erkennen, wie sich die Fähigkeiten von prodatio consulting und der in:solution, dem Beratungsunternehmen der SMK Group, komplementär ergänzen.

**Interviewer:** Wie unterstützen Sie Unternehmen bei der Implementierung von IT-Lösungen?

**Herr Kersting:** Wir bieten Unterstützung bei der Implementierung modernster IT-Lösungen, die auf die spezifischen Anforderungen und Risiken unserer Mandanten abgestimmt sind. Unser Ziel ist es, nicht nur für Sicherheit zu sorgen, sondern auch die Effizienz und Zukunftsfähigkeit der IT-Systeme unserer Mandanten zu steigern, Complianceschnittstellen herauszunehmen und IT-Kosten planbar und effizient zu gestalten.

**Interviewer:** Nachhaltigkeit, eine große Aufgabe für die Branche. Inwiefern unterstützt Sie Unternehmen bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien?

**Herr König:** Wir entwickeln Lösungen, die ökologische, soziale und ökonomische Aspekte miteinander verbinden, um nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu schaffen und regulatorischen Anforderungen zu entsprechen. Neben der Kultur im Unternehmen steht hier die Nachhaltigkeitsstrategie im Mittelpunkt.

**Interviewer:** Wie ziehen Sie neue Mandanten an und überzeugen sie von Ihrem Wertangebot?

**Herr König:** Wir setzen auf Transparenz und maßgeschneiderte Lösungen. Unsere langjährige Branchenerfahrung und unser Netzwerk ermöglichen es uns, unseren Mandanten nicht nur Beratung, sondern auch nachweisbare Ergebnisse zu bieten und das immer auf Augenhöhe und mit dem Ziel, Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten.

**Herr Kersting:** Durch unseren ganzheitlichen Ansatz und die enge Zusammenarbeit mit unseren Mandanten und Branchenverbänden und -netzwerken zeigen wir immer sehr aktuell auf, wie effektives Risikomanagement direkt zur Kostensenkung und zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit beiträgt. Abhängig vom individuellen Risikoprofil empfehlen wir eine Kombination aus Risikovermeidung, -minderung und -transfer durch angepasste, eigene Lösungen. Bei uns ist nichts „Stangenware“, sondern sehr klar mit tiefem Knowhow für den Mandanten selbst konzipiert.

**Interviewer:** Wie kann die SMK Group und prodatio consulting gemeinsam bei der Optimierung von Finanzierungsstrukturen helfen?

**Herr König:** Das Thema Liquidität beschäftigt uns als Kern unseres Handelns. Meine Fachbeiträge und Artikel zum Thema treffen genau zur richtigen Zeit die Unternehmenslenker und legen den Finger in die Wunde. Über das Thema Kosten und Liquidität sind Herr Kersting und ich auch zusammengekommen. Wir sehen hier erstklassige Synergien in der Beratung für unsere gemeinsamen Mandanten.

**Herr Kersting:** Wir analysieren die bestehenden Finanzierungsstrukturen und identifizieren Optimierungspotenziale, um die Kapitalkosten zu senken und die Liquidität zu verbessern. Wir haben Zugang zu innovativen und lösungsorientierten Finanzprodukten und helfen damit, die Liquiditätssituation sowie die Kostenstruktur nachhaltig zu verbessern.

**Interviewer:** Abschließend, was ist der wichtigste Ratschlag, den Sie Unternehmen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten geben würden?

**Herr König:** Bleiben Sie agil und öffnen Sie sich für Veränderungen. Die Bereitschaft, Herangehensweisen, Prozesse und Strukturen zu überdenken und anzupassen, ist entscheidend für das Überleben und für das Wachstum in herausfordernden Zeiten. Lassen Sie sich von starken Partnern beratend inspirieren und bei der Umsetzung helfen.

**Herr Kersting:** Mein Rat ist, sich nicht von kurzfristigen Herausforderungen überwältigen zu lassen, sondern in ein durchdachtes Risikomanagement zu investieren, das für langfristige Stabilität sorgt. Ein proaktiver Ansatz zur Risikominimierung senkt nicht nur Kosten, sondern sichert auch die Grundlage für langfristigen Erfolg. Ich empfehle einfach einmal mit uns zu sprechen.

Zu den Personen

**Matthias König**  
Geschäftsführer & Inhaber



Diplomökonom Matthias König greift auf mehr als 25 Jahre Erfahrung als Geschäftsführer in der Bauzulieferbranche zurück. Dabei konnte er sich umfangreiche Kenntnisse und Erfahrungen in der Steuerung von Business Development-, Performance Improvement- und Turnaround-Prozessen erarbeiten und diese erfolgreich anwenden. In dieser Zeit leistete er mehrfach wesentliche Beiträge zur Wertsteigerung und Existenzsicherung.

**Mike Kersting**  
Vorstand



Mike Kersting kommt von Versichererseite und wurde dort unter anderem an der deutschen Versicherungsakademie (DVA) in München, dem chartered insurance institute (CII) in London, sowie dem Malik Management Zentrum St. Gallen aus- und weitergebildet.

Er leitete in unterschiedlichen Funktionen Betriebs-, sowie Vertriebseinheiten. Er ist CEO der Unternehmensberatung in:solutions GmbH und Vorstand der SMK AG und verantwortet hier die Ressorts Vertrieb und IT.