



Im Gespräch:
Willi Bien – Geschäftsführer
Barbara Bien
Thomas Lutz

bien plus Team
 Gutenbergstraße 24
 78549 Spaichingen
www.bienplusteam.de

WSS INTERAKTIV IM GESPRÄCH MIT DER BIEN PLUS TEAM GMBH

Die Kunden von Willi Bien und seinem Team profitieren von fundiertem technischem und unternehmerischem Know-how sowie über 40 Jahren Erfahrung im Bereich Metall- und Kunststoffbearbeitung.

• Vom Handelsunternehmen zur ganzheitlichen Beratung – wie hat alles angefangen?

• **Willi Bien:** 2005 sind meine Frau Barbara und ich mit „bien maschinen & systeme“ als Handelsunternehmen für CNC-Lang- und Kurzdrehmaschinen und Peripheriegeräte gestartet. Später kamen noch 3D-Drucker für den Kunststoff- und Metalldruck hinzu. Unsere Markenpartner sind bis heute ERGOMAT, TSUGAMI, TAKISAWA, MAP und TOYODA. Im Bereich 3D-Druck arbeiten wir mit HEWLETT PACKARD zusammen. In der Regel kommen die Kunden mit einer Werkstückzeichnung oder Musterteilen zu uns. Wir beraten sie dann nicht nur im Hinblick auf die passende Maschine, sondern legen die Anlage auch selber auf ihre spezifischen Anforderungen aus. Dies beinhaltet z.B. die geeignete Materialzuführung, die zur Aufgabe und Unternehmen passende Maschine, sowie den Einbau individueller Werkstückabführungen oder Mess-Stationen, wie auch den Abtransport der Reststoffe aus der Anlage.

Die Auswahl geeigneter KSS-Anlagen mit passender Filtration um störungsfreie Abläufe auf den Weg zu bringen. Im Laufe der langjährigen Systemauslegungen hat neben der reinen Projektierung und dem Vertrieb von Maschinen die unternehmerische Beratung für unsere Kunden immer mehr an Bedeutung gewonnen. Begonnen haben wir mit der Schulung der Kunden auf die neuen Maschinen und Technologien sowie mit der Prozessoptimierung in der Produktion. Schritt für Schritt hat sich dann aus dem konkreten Bedarf unserer Kunden heraus das Beratungsangebot vergrößert.

• Welche Erfahrungen bringen Sie für diese vielschichtigen Aufgaben mit?

• **Willi Bien:** Ich bin seit über 40 Jahren in den Fachbereichen Zerspanungstechnik, Kunststoff- und Blechverarbeitung sowie Licht- und Dentaltechnik zu Hause. Darüber hinaus habe ich selbst sämtliche Karrierestufen eines Unternehmens durchlaufen. Zunächst absolvierte ich die Ausbildung zum Industriemechaniker. Dann habe ich mich zum Industriemeister weitergebildet und der technische Betriebswirt rundete den kaufmännischen Bereich ab. Ich war Azubi und Produktionsmitarbeiter, Abteilungsleiter, Arbeitsvorbereitungsleiter, Fertigungsleiter mit umfassender Personalverantwortung und bin nun seit 2005 selbst Unternehmer und Geschäftsführer – d.h. ich bringe umfassendes Know-how

und wertvolle Erfahrungen mit - technisch, unternehmerisch sowie auch persönlich. Und ich kenne die „typischen Sorgen“ auf allen Hierarchiestufen eines Unternehmens – vom Mitarbeiter bis zum Unternehmer selbst.

• Wann haben Sie sich entschlossen den Bereich Beratung auf eigene Beine zu stellen?

• **Willi Bien:** Da unsere Beratungsleistung in den letzten Jahren von den Kunden immer stärker nachgefragt wurde, haben wir uns 2016 dazu entschlossen - zusätzlich zum Maschinenhandel - „bien plus team“ zu gründen und damit unsere Beratungskompetenzen zu bündeln. Für uns war dieser Schritt die logische Weiterentwicklung unserer unternehmerischen Tätigkeit. Wir haben so den Beratungsbereich professionalisiert und ihn zum ersten Mal am Markt – auch für Nicht-Kunden - sichtbar gemacht.

In diesem Zusammenhang konnten wir mit Thomas Lutz einen weiteren wertvollen Mitarbeiter für uns gewinnen. Er hat über 20 Jahre Erfahrung in Personalentwicklung und Ausbildung, im Bildungsmanagement eines Großkonzerns der Metallverarbeitung. Zudem bringt er durch seine Selbstständigkeit Know-how im Hinblick auf Marketing und die neuen Medien mit. Gemeinsam mit meiner Frau Barbara, die uns in den Bereichen Organisationsmanagement, Betriebswirtschaft und Rechnungswesen sowie Buchhaltung unterstützt, bilden wir drei das Kernteam von „bien plus team“.

• Gibt es noch weitere Partner bei „bien plus team“?

• **Barbara Bien:** Ja - besonders für große oder sehr komplexe Projekte können wir auf ein gewachsenes Netzwerk zurückgreifen. Unsere fünf Netzwerkpartner mit sind absolute Spezialisten auf ihrem Gebiet und wir arbeiten mit den meisten schon viele Jahre zusammen.

• Für wen ist Ihr Leistungsspektrum interessant?

• **Willi Bien:** Unsere Zielgruppe sind vor allem die vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen, die unsere Region prägen. Viele wurden als „Ein-Mann-Unternehmen“ mit Leidenschaft und großem technischen Know-how gegründet. Dann ist das Unternehmen gewachsen, Mitarbeiter kamen hinzu, Aufträge wurden größer, die

Produktion ausgeweitet, die Verwaltung komplexer usw. Ein hochkompetenter Techniker mit Herzblut steht dann an der Spitze einer rasant gewachsenen Unternehmensorganisation – und wird mit den verschiedensten Anforderungen konfrontiert. Doch gerade bei gründergeführten Unternehmen lässt das Tagesgeschäft oft nicht den notwendigen Raum für die Entwicklung und Umsetzung der Organisation und deren Strukturen. Genau hier setzen unsere Dienstleistungen an.

• Wie würden Sie das Beratungskonzept von „bien plus team“ beschreiben?

• **Willi Bien:** Unsere aktuellen Beratungsleistungen beziehen sich auf vier Bereiche: Produktion, Organisation, Mitarbeiter und Marketing – denn es ist uns wichtig, ein Unternehmen in seiner Komplexität zu erfassen. Wir analysieren je nach Anforderung auch nur einzelne Prozesse eines Betriebs – behalten jedoch das Ganze immer im Blick. Ein Unternehmen ist ein System und alles ist miteinander verknüpft. Ein hoher Ausschuss in der Fertigung z.B. kann ein rein technisches Problem sein, kann aber ebenso an der Organisation, der Führungskultur oder an der Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern liegen. Für uns ist daher ein ganzheitlicher Blick – selbst auf nur einen Prozess – entscheidend.

• Von welchen Leistungen können Ihre Kunden im Bereich Produktion konkret profitieren?

• **Thomas Lutz:** Der Produktion, als Zentrale der Wertschöpfung eines Unternehmens, gilt unsere besondere Aufmerksamkeit. Wir analysieren Produktionsprozesse als Ganzes oder einzelne Segmente bzw. Maschinen und Produktionslinien. Dazu gehören z.B. Wert-Strom-Analysen, Stückzeitberechnungen oder technische Kapazitätsanalysen. Auf dieser Basis entwickeln wir für und mit unseren Kunden geeignete Lösungen und planen deren Einführung im Unternehmen. Die optimierten Prozesse werden gemeinsam verankert und so die Wirksamkeit abgesichert.

• Ein nachhaltiger Ansatz - wie sieht dieser im Hinblick auf Organisation und Mitarbeiter aus?

• **Willi Bien:** Eine gute betriebliche Organisation schafft Verhalten, definiert Kompetenzen, steigert Effizienz, erhöht

INTERAKTIV KUNDEN IM DIALOG



die Qualität und reduziert die Arbeitsbelastung. Als erfahrene Sparringspartner unterstützen wir Unternehmer dabei, ihre Organisation entsprechend ihren Zielvorstellungen fit für die Zukunft zu machen. Wir verbessern gemeinsam Führungs-, Management- und Produktionskompetenzen, durch die Fokussierung auf belastbare Organisationsstrukturen.

Barbara Bien: Im Hinblick auf die Mitarbeiter gibt es in unserer Gegend - gerade bei den zerspanenden Unternehmen - einen großen Wettbewerb und die Fluktuation ist hoch. Ein attraktives Gehalt allein reicht, besonders im Angesicht des Fachkräftemangels, nicht mehr aus. Wichtige Stellschrauben sind heute die Führungskultur sowie die Weiterentwicklung und damit verbunden die Motivation der Mitarbeiter. Hier können Unternehmen den berühmten „Klebstoff“ entwickeln, der Mitarbeiter langfristig im Unternehmen hält.

● Mit welchen Tools unterstützen Sie Unternehmer hier konkret?

● **Willi Bien:** Eine wichtige Voraussetzung, um Mitarbeiter motivieren und aktiv entwickeln zu können ist, ihre Fähigkeiten, Stärken und Vorlieben zu kennen und diese mit ih-

rer aktuellen Tätigkeit abzugleichen. Hierfür ist nicht nur eine aussagekräftige Einschätzung der Mitarbeiter notwendig, sondern auch ein klares Profil ihrer Stellen. Wir entwickeln kundenindividuell systematisierte Leistungsbeurteilungen und unterstützen bei der Erarbeitung von Stellenbeschreibungen. Weitere Angebote sind Mitarbeiterbefragungen, die Einführung eines Weiterbildungsprogramms sowie Maßnahmen für die aktive Weiterentwicklung der Führungskultur.

● Wie passt der Bereich Marketing ins Beratungskonzept?

● **Thomas Lutz:** Zum ganzheitlichen Blick auf ein Unternehmen gehört für uns auch der Blick auf die Wirkung eines Unternehmens nach innen und außen. Sie beeinflusst die Wahrnehmung von Bewerbern, Kunden und Mitarbeitern. Bei unserer Analyse scannen wir ein Unternehmen aus mehreren Blickwinkeln. Zentraler Spiegel sind die Informationen im Internet sowie in gedruckten Medien über Qualitäts-, Produktions-, Liefer- und Sozialstandards. Auf dieser Basis entwickeln wir gemeinsam mit den Kunden die Corporate Identity (CI) des Unternehmens weiter. Maßnahmen sind hier u.a. CI-Strategien, Branding, Webentwicklung und die Gestaltung von Printmedien.

● Sie selbst werden ja seit vielen Jahren von WSS beraten - was schätzen Sie an der Zusammenarbeit?

● **Willi Bien:** Die WSS - und hier insbesondere Thomas Buck und sein Team - ist für uns schon seit vielen Jahren Steuerberater, Unterstützer, Entwickler und Zukunfts- Mitgestalter. So kam z.B. auch der Impuls für „bien plus team“ von Thomas Buck. Wir schätzen diesen Blick über den Tellerrand hinaus und die immer offene sowie wertschätzende Kommunikation.

Herr Bien, was wünschen Sie und ihr Team sich für die Zukunft?

● **Willi Bien:** Auch heute haben leider viele mittelständische Unternehmer noch Hemmungen, sich Rat von außen zu holen. Wir betrachten unsere Beratung nicht unter dem Aspekt aufzudecken, was bisher versäumt wurde. Unser Fokus ist in die Zukunft gerichtet und liegt auf den vielen Potenzialen, die in jedem Unternehmen schlummern und leider viel zu oft ungenutzt bleiben. Wir verstehen uns ein bisschen als „Goldgräber“, die Unternehmer dabei unterstützen, die „verborgenen Schätze“ in ihrer Organisation zu heben. Wir wünschen uns hier einen Wandel im Bewusstsein der Unternehmer. Wir möchten sie mit unserem Know-how und unserer Erfahrung dabei unterstützen, noch erfolgreicher zu werden.

INTERAKTIV INTERN



WIR SIND WSS: TEAM SEKRETARIAT



Nadine Hafner

Office AKTIV, Mahnwesen



Peggy Kahl



Marina Kalipke

DMS, Datenschutz



Stefanie Schobel



Stefanie Schrickel

Dipl. Betriebswirtin (BA), Teamleitung Sekretariat, Assistentin Winfried E. Schmid, Marketing

WSS'LER „SPRINTEN“ INS NEUE JAHR JAHRESERÖFFNUNGSWORKSHOP MIT DER HAUFE GROUP

Bereits seit vielen Jahren startet die WSS immer gemeinsamen mit einem Workshop ins neue Jahr - 2019 jedoch zum ersten Mal mit einem „Design Sprint“. Diese innovative Lösungsfindungsmethode leitet sich aus dem Design-Sprint ab, der von google entwickelt wurde.



Ziel des google Design-Sprints ist, ein Produkt oder die Weiterentwicklung eines Produktes in kürzester Zeit, unter Zuhilfenahme von Team- und Benutzer-Inputs zu realisieren. Die Haufe Group aus Freiburg hat diese Systematik aufgegriffen und weiterentwickelt - auch im Hinblick auf die speziellen Bedürfnisse von Steuerkanzleien. Im Rahmen des Jahreseröffnungsworkshops hat das Team dann ihren „Design Sprint“ nicht nur vorgestellt, sondern mit den WSS'lern auch gleich in der Praxis umgesetzt.

Eine spannende Methode, mit der sich schnell die wesentlichen Problemstellungen eines Themas herausarbeiten lassen, kreative Lösungsmöglichkeiten entwickelt und auch schon konkretisiert werden können. Um die erarbeitete Lösung auf ihren Erfolg bzgl. der Problemstellung zu testen, wurde darüber hinaus bereits ein erster Test konstruiert. Inzwischen kommt der „Design Sprint“ bei WSS auch im täglichen Arbeiten immer häufiger zum Einsatz. Dies passt gut zum diesjährigen Motto der AKTIV BERATER, das immer am Ende des Jahreseröffnungsworkshops verabschiedet wird. 2019 lautet es: Wandel aktiv gestalten! Wir sind bereits mittendrin...

Interesse geweckt?

Wer sich für den „Design Sprint“ interessiert, kann diesen bei unserem Mandantenforum am 04. Juli 2019 im Kapuziner im Rahmen eines Workshops „live“ erleben.

Weitere Infos dazu finden Sie auf Seite 12