

September 2016 • Sonderedition  
12 Jahre Plattform  
[www.orphideal-image.com](http://www.orphideal-image.com)



Begegnung mit  
**Dr. Ernst Pechtl**  
**Pechtl Unternehmens-**  
**entwicklung**  
Innovationsgestalter  
*Unternehmer des Monats*

Podium der Starken Marken

**ORPH IDEAL**®  
**IMAGE**



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

**Gestalter neuer Denkstrukturen:**  
Mit Update im Innovationsgeist  
Wettbewerbsvorteile schaffen

# Innovations Mindset

**Der blinde Fleck ist eine ganz natürliche Sache. Um ihn zu überwinden, brauch man das andere Auge. Genauso im Unternehmen.** Schnell verliert der Unternehmer im Tagesgeschäft den Überblick über die gesamte Unternehmens-Entwicklung auf Kosten der Innovationsfähigkeit. Dr. Ernst Pechtl, Gestalter neuer Denkstrukturen, bringt „das andere Auge“ und den Blick für das Wesentliche mit. Innovationsfreudige, erfolgreiche Entscheider schätzen seine Visualisierung weiterer Perspektiven und die dazugehörigen Umsetzungen.

Die Lösungs-Bandbreite des interdisziplinär veranlagten Wegbereiters ist enorm. Aus der sehr langjährigen Erfahrung im Strukturieren von Unternehmen resultiert seine Fähigkeit zur unternehmerischen Gesamtschau. Die Kombination seiner drei relevanten Wissensbereiche ergibt eine hohe Lösungsqualität: Recht, Betriebswirtschaft und Gehirnforschung - diese einzigartige Kombination von Kenntnissen ohne Schnittstellenverluste ermöglicht zeiteffiziente und kostengünstige Lösungen.

**In welchem Bereich darf's bei Ihnen ein bisschen mehr sein?** Das Wachstum zu beschleunigen und dabei die personellen und finanziellen Strukturen zu schaffen? Dabei die Ertragskraft zu verbessern oder wieder herzustellen? Neubesetzung von Positionen im Unternehmen mit den richtigen, innovationsfördernden Denkansätzen? Frisches Kapital für das Unternehmen? Die Gesellschafterstruktur an gewandelte Verhältnisse und Interessen oder die Unternehmenskultur an neue Begebenheiten anzupassen? Reibungen im Unternehmen abzubauen oder ein Unternehmen erfolgreich zu kaufen oder zu verkaufen? Für diesen umfangreichen Fragenkatalog brauchen Sie keinen Spezialisten, sondern einen klugen Generalisten, der Ihnen ein Review möglich macht. **Und weil sich qualitative Wachstumsfaktoren schwer in eine Schublade pressen lassen, serviere ich Ihnen heute die gesamte Pechtl'sche Kommode. Nicht nur im Fernsehen sieht man mit dem zweiten Auge besser!** Gute Geschäfte wünscht Ihnen *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

[www.pechtl.de](http://www.pechtl.de)

„In welche Schublade  
Sie meine Expertise  
stecken sollten? Da  
brauchen Sie eine ganze  
Kommode!“

**Leistungsportfolio auszugsweise, z.B.:**

- Veränderungen in der Zusammensetzung der Unternehmensführung und im Gesellschafterkreis
- Kapitalbeschaffung
- Innovationsprojekte
- Beirats- und Aufsichtsratsfragen
- Entwicklung von Strategien, auch für internationale Aktivitäten
- Neugründungen,
- Nachfolgefragen
- geplanter oder ungeplanter Verkauf eines Unternehmens

**Innovationsgestalter und  
Ansprechpartner für die  
unternehmerische Gesamtschau:**

Unternehmer suchen oft fälschlicherweise für ihre speziellen Probleme Spezialisten. Sie denken, je spezieller desto besser. Man könnte auch sagen, sie suchen nach dem Schubladen-Prinzip. Innovations-Designer Dr. Ernst Pechtl ist keiner Schublade zuzuordnen und auch in keiner einzelnen zu finden. „Ich sehe, sagen wir, die Kommode mit allen ihren Schubladen und weiß, was wo drin ist... Das ist in der Tat eine Schwierigkeit für den, der Hilfe sucht. Da wird nach bekannten Stichwörtern gesucht. Es wimmelt nur so von vorgefertigten Kategorien und Schubladen.“, so der Supervisor.

**Der Wunsch zur Innovation sollte vorhanden sein, nicht so sehr eine exakte Vorstellung, was nun genau gemacht werden soll. Diese Innovationswilligen finden ihren Weg zu [www.pechtl.de](http://www.pechtl.de)**

Das Interview führten wir bei Uwe Kehlenbeck, Titelgeschichte Februar 2013, auf dem Partnertreffen des Omega-Consulting-Netzwerks, [www.omegaconsulting.de](http://www.omegaconsulting.de)

**Orhideal IMAGE: Herr Pechtl, Ihre Palette erscheint auf den ersten Blick recht breit?! Es ist schwer, die passende Schublade für Ihre vielen Kompetenzen aufzutun, Sie sind ja eine ganz Kommode!**

**Dr. Ernst Pechtl:** Frau Briegel, das ist eigentlich mein Spruch (*wir lachen*). Meine Möglichkeiten, Unternehmern zu helfen, sind vielschichtig in etlichen Bereichen. Sie basieren aber lediglich auf der unterschiedliche Kombination meiner drei wesentlichen Wissens- und Erfahrungsbereiche. Es ist also weniger kompliziert, als es Ihnen zunächst erscheint.

**Orhideal IMAGE: Dann bin ich gespannt. Welche drei Bereiche sind es denn?**

Erstens, mein wirtschaftsrechtliches Wissen, speziell im Recht der GmbH und der Aktiengesellschaft, bisweilen auch Insolvenz- und Strafrecht. Zweitens, mein breites betriebswirtschaftliches Wissen - von Bilanzen bis Finanzierung, speziell im Kapitalbereich; und zuletzt noch drittens, das Wissen über Denkstrukturen, die noch relativ unbekannt sind, aber im Unternehmen eine überaus bedeutsame Rolle spielen.

Denkmuster sind zwar nichts Anfassbares, passieren also mehr im Stillen, die Folgen sind aber langfristig wirksam. Aber gerade dieser letzte Faktor „Denkstruktur“ ist beim Unternehmensaufbau entscheidend, weil diese Glaubenssätze in alle Strategie- und Personalfragen wirken. Sie sind demnach die Basis für grundlegenden Entscheidungen für die Zukunft. Wenn ich mir unpassende Menschen ins Team hole, oder als Geschäftspartner wähle, kann das fatal sein. Der Umgang mit Wissen im Unternehmen steht damit in enger Verbindung, die gute Kommunikation und vieles mehr. Mit diesem jeweils individuell zu kombinierenden Wissen aus allen drei Bereichen löse ich die von Ihnen eingangs skizzierten Aufgabenstellungen in enger und intensiver Zusammenarbeit mit dem Unternehmer und weiteren Entscheidungsträgern.

**Orhideal IMAGE: Das Bild mit der ganzen Kommode ist also nicht abwegig. (er lächelt) Für ihre langjährige Erfahrung ist eine Schublade wirklich zu klein. Sie haben den Blick für das Wesentliche?**

Richtig, dieser Blick hilft für komplexe Probleme überschaubare und machbare Projekte zu gestalten und die Kosten zu

minimieren. Für spezielle IT Projekte und Steuerberatung habe ich bei Bedarf fähige Partnerfirmen.

**Uwe Kehlenbeck: Kommen wir nochmals zurück auf den Bereich, der im Gegensatz zu Recht und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen subtil verläuft. Die Denkmuster. Sie sprechen von den notwendigen Denkpräferenzen in dem Unternehmen. Können Sie das etwas näher erklären?**

Gerne. Bestimmte Prozesse müssen in einem passenden Zeitraum abgerufen werden, wie z.B. eine Produktinnovation, die Entwicklung eines neuen Projekts, das Finden eines exakt passenden Mitarbeiters, oder die Analyse für ein Problem. Die erforderlichen Denkprozesse in der geeigneten Abfolge zu aktivieren, bringe ich meinem Kunden bei. Menschen haben unterschiedliche Denkweisen und ziehen für sich immer eine Bestimmte vor. Ich nenne es deshalb „Denkpräferenzen“, die Vorliebe nur kurzfristig, langfristig, fachlich einseitig, gesamtheitlich, logisch, abstrakt oder begrifflich zu denken, und vieles mehr. Die Frage stellt sich, welche Denkpräferenzen gibt es im jeweiligen Unternehmen überhaupt? Und wer hat welche? Oft muss ich herausfinden, ob es Denkpräferenzen im Kreativen und Innovativen gibt. Die im Unternehmen, insbesondere in der Führungsebene vorhandenen Denkmuster wirken sich in hohem Maße auf die Gestaltung der Prozesse aus. Diese Wirkung merkt man nicht sofort. Der Prozess ist längerfristig und in der Folge zeitversetzt.

**Orhideal IMAGE: Spannend. Wie sieht es aus mit Innovationskompetenz? Es gibt Unternehmen, die erfinden sich ständig neu, und andere drehen sich im Kreis. Liegt das auch am Denkmuster im Unternehmen?**

Gerade dies ist eine der besonders wichtigen Fragen! Unternehmen sind im Tagesgeschäft darauf ausgerichtet, ihre Prozesse zuverlässig und standardisiert zu realisieren und die Qualität laufend zu kontrollieren. Die dafür erforderlichen Denkstrukturen - Logik, Analytik, Organisatorisches - sind in aller Regel gut ausgeprägt und bereits von der Ausbildung der Führungsebene her gewährleistet.

**Orhideal IMAGE: Bedeutet das, dass Innovationspotentiale im Unternehmensalltag eher weniger berücksichtigt werden?**

Sehr oft! Hier fehlt es deshalb noch häufig an den erwünschten kreativen und auch kommunikativen, empathischen Denkstrukturen.

**Uwe Kehlenbeck: Sie analysieren deshalb zusammen mit dem Klienten diese Denkvorlieben und erläutern ihre Auswirkung auf die Unternehmensentwicklung...!**

...und mache es sichtbar. Dies allein erzeugt regelmäßig „Aha-Erlebnisse“. Es wird nun möglich, diese schleichen den Prozesse und längerfristigen Wirkungen überhaupt zu erkennen und zu verstehen.

**Orhideal IMAGE: Es ist also von großem Vorteil, über diese Denkstrukturen im Unternehmen Bescheid zu wissen?**

Selbstverständlich! Denn sie sind die Architektur des Unternehmens und definieren die Räume, die es hat!

**Orhideal IMAGE: Wer aber weiß im Unternehmen Bescheid darüber?**

Sich im Unternehmen mit Denkstrukturen auseinanderzusetzen, ist oft totales Neuland, wie meine Erfahrung in den letzten drei Jahrzehnten überwiegend gezeigt hat. Die Erarbeitung funktioniert gut, weil es sich nicht um eine psychologische Analyse von „Soft Facts“ handelt, sondern eher um klare Fakten. Der Jurist in mir bevorzugt eben das. Es ist mir also möglich, den Denkstil von Personen bzw. Gruppen oder gar des ganzen Unternehmens grafisch deutlich und für jeden verständlich abzubilden. Diese Erkenntnis ist überaus nützlich, sowohl im Unternehmen, als auch im Privatleben als ein positiver und langfristig wirkender Impuls.

**Orhideal IMAGE: Das ist ja klasse. Mein Herz schlägt für Visualisierung.**

Ich weiß, Frau Briegel. Dann können Sie sich vorstellen, wie froh Unternehmer sind, wenn diese Denkarchitektur in ihrem Unternehmen sichtbar wird. Im Nu liegt klar auf der Hand, warum bestimmte Dinge gut laufen und andere weniger, obwohl man sich wirklich intensiv darum bemüht. Wer die Denkarchitektur, also das Mindset im Unternehmen kennt, und dieses bewußt gestaltet, der erarbeitet sich einen längerfristigen Vorteil im Wettbewerb.

**Uwe Kehlenbeck: Interessant! Soviel macht das richtige Mindset aus?**

Ein für mich immer wieder beeindruckendes und gut nachvollziehbares Beispiel ist die Denkstruktur des Gründers von Apple, Steve Jobs und seiner bewußt kreativ ausgewählten Mitarbeiter mit neuen Wegen und geradezu revolutionären Produkten, die er sogar noch in einzigartiger Weise zu einer Systemfamilie zusammenfügte. Damit konnte Apple für lange Zeit eine führende Rolle übernehmen.

„Lassen Sie uns die Denkmuster in Ihrem Unternehmen visualisieren!“

**Das Herrchen ist bekannt für den „guten Riecher“:** Dr. Ernst Pechtl's Erfolg ist der Erfolg seiner Kunden. Die Erkenntnisse der Gehirnforschung, in seine Arbeit zu integrieren, das hat den sympathischen Supervisor zum geschätzten Unternehmenspartner vieler Klienten gemacht.

„Führt  
Ihr Denkstil  
Sie zum Ziel?  
Diese Frage  
ist des Terriers  
Kern.“

**Uwe Kehlenbeck: Können Sie den Unterschied der Denkstile in einem praktischen Beispiel näher skizzieren?**

Gerne. Um beispielsweise ein Unternehmen hochwertiger technischer Güter strukturell wettbewerbsfähiger zu machen und seine Ertragskraft zu stärken, besetzte ich - nachdem der Geschäftsführer in Ruhestand ging - den Posten mit einer neuen Kraft, die solche Denkstrukturen hatte, um neue Fähigkeiten für das Unternehmen aufzubauen. Diese Kraft hatte die fachliche Qualifikation und die gewünschten Merkmale für ganz spezielle Anforderungen, die im Bewerbungsverfahren mit hoher Priorität berücksichtigt worden sind. Im Anschluß daran habe ich für diesen neuen Geschäftsführer nach und nach Vertriebsmitarbeiter gesucht, die den eingeschlagenen Weg mental quasi „verkörpert“ haben.

**Uwe Kehlenbeck: Sie legen also Wert auf eine nachhaltigere Personalarbeit, als man sie vielleicht sonst kennt?**

Richtig, bereits nach zwei Jahren werden die Ergebnisse spürbar: die, vom jetzigen Geschäftsführer proaktiv entwickelte neue Vertriebsstrategie ist ein Quantensprung für die gesamte Gruppe. Es ist inspirierend zu sehen, dass die neuen Vertriebsmitarbeiter der alteingesessenen Vertriebsmannschaft die Neuerungen konstruktiv vorleben. Diese zieht dadurch mit und die Marktposition wächst in neue Dimensionen. Eine unglaubliche Verdreifachung des Ergebnisses pro Auftrag war so möglich.

**Orhideal IMAGE: Spannende Aspekte! Um den in den letzten gut zwei Jahren erarbeiteten Vorsprung aufzuholen, bräuchte ein Mitbewerber ebenfalls gänzlich andere Denkstrukturen und müsste bei der Geschäftsführung beginnen... ?!**

Damit ist doch alles klar! Durch die Kenntnis und Gestaltung von Denkstrukturen lassen sich langfristig wirksame, erhebliche Wettbewerbsvorteile erreichen.

**Orhideal IMAGE: So, jetzt kommen Sie als Denkgestalter ins Spiel: Auf welche Weise genau kann diese Gestaltung nun in der Praxis genutzt werden?**

Am wirksamsten durch Personalauswahl bei Neueinstellungen. Das geht auch am schnellsten und einfachsten. Bei einem neuen Auftraggeber gehören deshalb zu meinen häufigsten Aktivitäten die Maßnahmen zur Personalbeschaffung. Dies stellt sehr rasch und effizient die benötigten Denkstile bereit und hat dann eine enorme Vorbildwirkung.

**Orhideal IMAGE: Ach, Sie sprechen mir aus der Seele. Orhideal sieht die Positionierung der Entscheider auch als Basis für solche Vor-Bildwirkungen. Und wenn man keine Änderungen im Personalbereich plant? Wie helfen Sie dann?**

Gute Frage. Auch durch Adaption der Prozesse auf die im Unternehmen verfügbaren Denkstile kommt man

gut zum Ziel, denn nicht immer will oder kann man im Personalbereich Änderungen vornehmen. Dann gestaltet man die notwendigen Prozesse mit den vorhandenen Ressourcen. Dabei werden die vorhandenen Präferenzen bestmöglich genutzt und fehlende von extern ergänzt. Ein gutes Instrument ist dabei das Training der Mitarbeiter, speziell der Führungskräfte, um Denkstrukturen zu erkennen, zu verstehen und optimal einzusetzen. Frau Briegel, es ist immer ein besonders schönes Erlebnis, mit einem bereits gut laufenden Unternehmen darüber zu sprechen, wie es noch besser werden kann.

**Sie sind also der Partner für Unternehmen, die noch etwas mehr als bisher erreichen wollen. Unternehmer, die sich trauen, innovativ zu sein, neue Wege zu gehen, lästige Schranken zu überwinden?**

Wichtig ist der Wunsch, Frau Briegel, nicht so sehr eine exakte Vorstellung, was nun genau gemacht werden soll. Das entwickeln wir dann schon gemeinsam. Und dafür haben wir ganz spezielle Werkzeuge und jahrzehntelange breite Erfahrung.

**Uwe Kehlenbeck: Sie erkennen sozusagen die Bedürfnisse, welche in einem Unternehmen gegeben sind, auch die unausgesprochenen...?**

...und die Ziele, welche verfolgt werden sollen, ob sie nun exakt formuliert sind oder nicht. Da fließen sowohl der Markt, als auch die Unternehmensstrukturen, die Führung, die Gesellschafterstruktur, Finanzsituation, Wachstumspotentiale, Lebenszyklus, Innovationsnotwendigkeit u.ä. ineinander; sowohl fachliches als auch persönliches.

**Uwe Kehlenbeck: Auf dieser Grundlage wird deutlich, was notwendig und auch was machbar ist?**

In der Tat! Daraus resultieren Projekte. Ich gestalte diese mit Netzplantechnik erfolgreich, wodurch die Kosten niedrig gehalten werden und der Zeitaufwand für die Beteiligten enorm sinkt. So wie bei der mehrjährigen Entwicklung und anschließendem Verkauf, den wir gemeinsam bei Ihrem Unternehmen erfolgreich realisiert haben

**Orhideal IMAGE: Wie kommt Ihr Angebot bei Unternehmen an?**

Ausgezeichnet. Ich habe gute Kooperationen mit Rechtsanwälten und Steuerberatern. Geschäftsführer und Vorstände empfehlen uns, genauso wie zufriedene Klienten; mittlerweile sogar deren im Geschäftsleben stehenden Kinder, sagen es auch weiter.

**Orhideal IMAGE: Früher haben Sie viel publiziert und Vorträge gehalten. Machen Sie das heute noch..?!**

Heutzutage besuche ich lieber gesellschaftliche Veranstaltungen und spreche mit Unternehmern persönlich. Ich habe schon erlebt, dass mich ein Unternehmer nach mehr als 25 Jahren anruft: „Sind Sie doch DER Dr. Pechtl, der 1990 in München das Seminar ... gehalten hat? Sie sind

**Knallhart mit den Fakten,  
verständnisvoll zu den Menschen:  
Dr. Ernst Pechtl wird es schon richten.**

„Standardaufgaben lösen die Unternehmer problemlos. Wenn außerordentliche Problemstellungen auftreten, dann komme ich ins Spiel. Ich biete hochwertige Leistungen zu einem vernünftigen Preis, mit welchen es gelingt, die Schnittstellenverluste gering zu halten. Wenn alle Informationen in einem einzigen Gehirn, meinem Gehirn, verarbeitet werden, gibt es keine Schnittstellen und auch keine Verluste. Die Erfahrung hat es bestätigt.“

„Meine einzigartige Kombination von Kenntnissen ermöglicht zeiteffiziente und kostengünstige Lösungen.“

Überzeugt mit seinen Visualisierungsmethoden, Dr. Ernst Pechtl, auch von Fachmedien geschätzt, wie FAZ und mi-Verlag



mir in Erinnerung geblieben und jetzt habe ich Ihre Unterlagen in meinem Archiv gefunden.“

**Orhideal IMAGE: Ja, das erarbeitete Ansehen ist auch zeitlich „ein langer Arm“. Dann spielt außer den fachlichen Argumenten auch das Gefühl, dass man etwas zusammen erreichen kann, eine Rolle?**

Auf jeden Fall. Natürlich werde ich empfohlen, aber das positive Gefühl oder die Erkenntnis, Herr Dr. Pechtl könnte helfen, habe ich darüber hinaus in den unterschiedlichsten Zusammenhängen erlebt. Sei es im Restaurant, beim Bergwandern, Golfen oder beim Gespräch in einem ganz anderen Kontext. Und dann flammt Interesse auf. Ja, das könnte man erreichen oder lösen... Oder da könnte eine Ursache liegen, warum man bisher nicht recht weiterkommt und diese kann man angehen.

**Orhideal IMAGE: Ich finde, das was Sie machen super! Können sich kleine und mittlere Unternehmer oder Selbständige Ihr Angebot leisten?**

Warum nicht? Ich berate sowohl mittelständische wie auch junge Unternehmen, die ein überzeugendes Vorhaben verfolgen. Es ist eine gute Investition für ein besseres Geschäft. Wer erst einmal mehr darüber gehört hat, der möchte mit mir arbeiten. Meine Klienten sind Unternehmer, die entschlossen sind, etwas zu tun, und nun auf der Suche nach dem für sie geeigneten Weg und dem passenden Partner sind.

**Orhideal IMAGE: Zu guter Letzt, Herr Pechtl, welche sind Ihre besonderen Stärken?**

Meine Kunden sind oft außerordentlich erfahren in ihrem Geschäftsfeld und stolz auf gut funktionierende operative Prozesse. Es fehlt jedoch häufig an Erfahrung, wie man die selteneren Prozesse professionell angeht, die oft noch von überragender Bedeutung sind, und darüber hinaus mit hohem Risiko verbunden sein können. Ich nenne Ihnen ein paar Beispiele: Veränderungen in der Zusammensetzung der Unternehmensführung, im Gesellschafterkreis, Kapitalbeschaffung, Innovationsprojekte, Beirats- und Aufsichtsratsfragen, Entwicklung von Strategien zur Anpassung an zukünftige Erfordernisse auch in solchen Bereichen wie (Online-)Marketing, Neugründungen, auch internationale Aktivitäten und – immer wichtiger: Nachfolgefragen und geplanter oder ungeplanter Verkauf eines Unternehmens. Ich wirke an der Gestaltung und biete darüber hinaus auch inhaltlichen Input, Anregungen und Ideen sowie - wo gewünscht - geeignete Kontakte.

**Orhideal IMAGE: Wir haben ausgiebig besprochen, was Ihr Angebot von Anderen unterscheidet. Wie formulieren Sie kurz Ihr Alleinstellungsmerkmal und den Nutzen für den Kunden?**

Aus meiner Ausbildung und der sehr langjährigen Praxis resultiert meine Fähigkeit, rasch die wesentlichen Aspekte einer Situation zu erkennen und sodann effektiv an den richtigen Stellen tätig werden zu können. Jede, ich betone: jede größere Aufgabe erfordert das Einbeziehen von anderen Personen in- und außerhalb des Unternehmens und die genaue Berücksichtigung von deren Persönlichkeit und Charakter, bis hin zu individuell stimmiger Kommunikation - über die Denkstrukturen haben wir ja bereits

ausführlich gesprochen. Wie Sie gesagt haben: die Kombination meiner drei relevanten Wissensbereiche – Recht – Wirtschaft – Gehirn - ergibt eine ganz neue, kaum bekannte Lösungsqualität. Weil es keine Schnittstellenverluste gibt, sind meine Lösungen außerdem besonders zeiteffizient - und kostengünstig.

**Orhideal IMAGE: Ihre Beziehungen mit den Unternehmern sind somit sehr persönlich - ähnlich wie in meinem Beruf?!**

Sie haben es erfasst! Ich rufe einen Bewerber selbst an um mit ihm eine Terminvereinbarung zu treffen, denn dann bekomme ich Informationen über sein Verhalten, seine Gewandtheit und Flexibilität, seine Reaktionen und Hinweise auf seine organisatorischen Fähigkeiten, seine Stimmungslage und den Grad seines Interesses und ähnliches. In einer eher entspannten Situation ist das bereits ein kleines Interview. Damit wird mir eine viel gezieltere Vorbereitung auf ein persönliches Gespräch möglich. All dies geht verloren durch die „Delegation“ auf ein Sekretariat. Genau so verhalte ich es bei Vertragsgestaltungen, Verhandlungen etc. Auf diese Weise kann ich mit Unternehmern einen Nucleus entwickeln, der wirklich zu ihm passt. Es hat sich sehr bewährt, hier ganz nah dran zu bleiben... Das ist das Entscheidende. Diese Arbeitsweise ist nach meiner Erfahrung sehr effektiv - d.h. es werden die richtigen Dinge gemacht. Es handelt sich schließlich um Maßanfertigung!

**Uwe Kehlenbeck: Die Maßarbeit ist das Erfolgsrezept dafür?**

Rezepte betrachte ich als Anregung. Ein Rezept gibt an, welche Mengen nötig sind und welche Garzeit... Durch Abwandlung kann ein Rezept erst richtig interessant werden. Wichtig ist das Beherrschen der Methode, das Verstehen und Beherrschen der Prozesse. Unter dieser Voraussetzung erhält man fast immer ein sehr gutes Gericht. Ähnlich ist es bei einem Kundenprojekt. Die Komponenten werden kombiniert. Die müssen dann methodisch angegangen werden. Auch die „Garzeiten“ sind ganz unterschiedlich :-))

**Orhideal IMAGE: Herr Pechtl, das haben Sie treffend gesagt. Ich würde sagen wir sind auch schon ganz „durch“, well done! Ihr serviertes Kompetenz-Menü ist sehr lecker und ich freue mich, wenn unser Unternehmernetzwerk sich diese Impulse gut schmecken lässt. Danke Ihnen!**

Wunderbar, Frau Briegel. In diesem Sinne freue ich mich schon auf den Appetit im Netzwerk. Danke auch!

**Dr. jur. Ernst Pechtl • Dipl.-Kfm.**  
Fachberatung für Inhaberunternehmer,  
Rechtsanwalt seit 33 Jahren  
Pechtl Unternehmensentwicklung

Palais an der Oper  
Maximilianstr. 2 • 80539 München  
+49 89 20 500 86 86  
info@pechtl.de  
[www.pechtl.de](http://www.pechtl.de)