

Die Zeitschrift
für mittelständische
Unternehmer und
Führungskräfte

HelfRecht
methodik 4/2020



**Plädoyer für die Zielplanung:
Gerade in turbulenten Zeiten
geben uns klar definierte Ziele
die nötige Stabilität (Seite 4)**

**Auf Lebensbalance achten:
Wir brauchen den bewussten
Wechsel von Anspannung
und Entspannung (Seite 15)**



Helmut Rögner ist rundum zufrieden mit dem, was er erreicht hat. Dem jahrzehntelangen Anwender gab die Planung mit dem HelfRecht-System stets den „roten Faden“, der ihn auch Umbruchsituationen angstfrei meistern ließ.

„Die Kunst ist, seine Ziele nicht aus den Augen zu verlieren“

von Gerd Fürstenberger

Gegen Ende des Interviews fällt dieser Satz, den jetzt oder später wohl jeder Mensch gern sagen möchte: „Ich würde mein Leben wieder genauso gestalten, wie ich es getan habe.“ Und Helmut Rögner ergänzt: „Es ist gut, wie es ist.“ Das heißt selbstverständlich nicht, dass der 55-Jährige keine Ziele mehr hätte. Aber als Gründer (2012), Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter der WTO Wassertechnik Ostbayern GmbH in Regensburg sieht er sich am richtigen Platz angekommen. Erfolg und Wachstum der eigenständigen Vertriebs- und Service-

gesellschaft der Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH stützen seine Selbsteinschätzung.

Dem Vertrieb galt schon immer die Leidenschaft des Oberpfälzers. Der Großhandelskaufmann war zunächst im Sanitär- und Heizungs-großhandel tätig, später als Vertriebspezialist für einen großen Hersteller von Kopier- und Drucksystemen. In dieser Funktion erst einmal angestellt, zog es ihn in den 90er-Jahren mit einem exklusiven Vertriebsrecht für Oberfranken in die Selbstständigkeit. Zu dieser Zeit war er schon HelfRecht-Anwender. Er hatte das Planungssystem Mitte der 80er-Jahre kennengelernt und wurde bald zusätzlich durch seine Frau Andrea beflügelt. Diese – heute Prokuristin und bei WTO für die Finanzbuchhaltung zuständig – hatte sich erfolgreich auf eine Stellenausschreibung bei HelfRecht in Bad Alexandersbad beworben und besuchte dann als Mitarbeiterin die persönlichen und beruflichen Planungstage. „Durch ihre Erzählungen begriff ich, dass da viel mehr dahintersteckt als einfache Zeit- und Zielplanung. Mein erster großer geplanter Erfolg war dann der Handelsfachwirt IHK. Da habe ich die Mittel und Maßnahmen bis hin zur konkreten Umsetzung erstmals schriftlich geplant, und es funktionierte bestens.“

Eine weitere Konsequenz, die Helmut Rögner aus seinen Ziel- und Wieplanungen zog: Er verließ seinen bisherigen Vertragspartner und arbeitete über viele Jahre in Regensburg als Niederlassungsleiter im Großhandel. Auch

WTO-Chef Helmut Rögner setzt auf methodisches Handeln: „Wenn ich schriftlich plane und mein Unterbewusstsein sich mit den wichtigen Themen beschäftigt, finden sich auch Lösungen.“





Foto: Gerd Flärenberger

HelpRecht für alle: Helmut Rögner (hier im Gespräch mit Marta Wadulla, Doris Merl und Wolfgang Launspach) hat sein Team von Beginn an in die Anwendung des HelpRecht-Systems einbezogen.

von Kollegen dort angeregt, intensivierte er die Anwendung des HelpRecht-Systems. „Umfassend wende ich es an, seit ich mich 2012 wieder selbstständig gemacht habe.“ Dazu gehört für ihn auch, sich vor Ort in Bad Alexandersbad bei persönlichen Strategie- und Praktikertagen immer wieder Auszeiten zu nehmen. Die Strategietage am Ende eines Jahres dienen ihm dabei zur konzentrierten Zielplanung für das Folgejahr.

Vor dem erneuten Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit ging er bei einem nebenberuflichen Studium wieder systematisch vor: „Mein 2008 begonnenes Fernstudium zum Diplomkaufmann (FH) habe ich komplett durchgeplant und die Existenzgründung dann mit meiner Diplomarbeit begleitet.“ Dem Unternehmen Grünbeck ging es zu Anfang der 10er-Jahre darum, einen Nachfolger für seine Handelsvertretung in Ostbayern zu finden. „Grünbeck hatte ein neues, innovatives Konzept einer Vertriebs- und Servicegesellschaft entwickelt. Da hat man als Existenzgründer einen soliden Rückhalt und ein kalkulierbares Risiko“, sagt Helmut Rögner. Er und Grünbeck beteiligten sich zu Beginn mit je 50 Prozent an der GmbH, später kaufte er Anteile hinzu und

ist heute Mehrheitsgesellschafter. „Ich habe also die Freiheit, umzusetzen, was regional Erfolg verspricht.“ Weiterer Vorteil: „Es gibt eine vertragliche Regelung, nach der ich eines Tages, sollte ich eine neue Herausforderung suchen, aussteigen und es an Grünbeck zurückverkaufen kann.“ Damit ist die Nachfolge für Helmut Rögner kein Thema, das ihm graue Haare machen müsste.

Kontinuierliche Erfolgsgeschichte

Von einem solchen Schritt ist er noch weit entfernt, zumal sein unternehmerisches Handeln eine kontinuierliche Erfolgsgeschichte ist. Sein Periodenziel, ohne Fremdmittel auszukommen, hat er früher erreicht als geplant, und in den acht Jahren seit Gründung hat sich die Mitarbeiterzahl der WTO von fünf auf 15 verdreifacht. Ein Ende des Wachstums ist nicht abzusehen, im Gegenteil: Erst kürzlich galt es, im Bürogebäude weitere Arbeitsplätze einzurichten, und in absehbarer Zeit steht ein Umzug an, um die Entwicklung fortzuführen.

Wasseraufbereitung – etwa zum Entkalken oder Entsalzen – ist eine Nische im Bereich Sanitär, Heizung, Klima (SHK), die rasant an Bedeutung gewinnt. „Man denke nur einmal an die vielerorts zunehmende Trinkwasserknappheit durch Trockenheit und Verschmutzung der Wässer“, so Helmut Rögner. Selbst Corona konnte dem wachsenden Markt kaum etwas anhaben: „Für ein Krankenhaus oder einen Lebensmittelbetrieb ist eine eigene Wasseraufbereitung unerlässlich. Wir sind systemrelevant und haben – im Unterschied zum Wettbewerb – auch während des Lockdowns durchgearbeitet. Lediglich unsere Handwerkerschulungen mussten wir verschieben.“

Zwar schlafen auch die Wettbewerber nicht. Doch: „Wir haben den Anspruch, in unserer Region der Ansprechpartner Nr. 1 zu sein. Und das gelingt uns, indem wir auf Dienstleistung sowie Kundenorientierung setzen: Wenn hier jemand anruft, dann ist auch jemand da, der sein Anliegen aufnimmt und helfen kann. Außerdem ist Grünbeck regional, nicht zentral organisiert. Deshalb gibt es einen persönlichen Ansprechpartner bei WTO.“ Sowohl im Vertrieb als auch im Service operiert WTO mit Innen- und Außendienst, im Außendienst gibt es auch Kundendiensttechniker, die die Grünbeck-Geräte warten und reparieren können. Der Innendienst mit seiner Leiterin, die den Geschäftsführer bei dessen Abwesenheit vertritt, ist für die Administration und Disposition zuständig. „Wir organisieren für Grünbeck Vertrieb, Service, Dienstleistungen und Schulungen über die gesamte Lieferkette vom Hersteller über den Großhandel und das Handwerk bis hin zum Endverbraucher.“

Wichtig ist Helmut Rögner als HelfRecht-Anwender „der rote Faden, an dem ich mich orientiere: Die Kunst ist, seine Ziele nicht aus den Augen zu verlieren.“ Das sind für ihn vor allem schriftlich fixierte Jahresziele, die er sich immer wieder vergegenwärtigt und bis auf den Tag herunterbricht. „Wenn ich schriftlich plane und mein Unterbewusstsein sich mit den wichtigen Themen beschäftigt, finden sich auch Lösungen.“ Trotz weitgehender Digitalisierung überträgt er seine morgigen Termine an jedem Abend in seinen HelfRecht-Planer und plant den nächsten Tag.

Wichtige HelfRecht-Instrumente, um Verbesserungen zu erzielen, sind für ihn Sternplan und methoPlan: Mit dem Sternplan sammelt er im ersten Schritt alle Punkte, die für ein Thema – etwa die Kundendienstorganisation – relevant sind. „Mit dem methoPlan erarbeite ich mir dann Lösungen für die Probleme wie Doppelbesuche oder Terminüberschneidungen. Schließlich entwickle ich aus diesen Lösungen umsetzbare Ziele für den Jahreszielplan. Aus diesem Zielplan ergibt sich dann zum Beispiel der Personalbedarf. Und wenn alles gut läuft, kann ich am Jahresende die Liste meiner Erfolge erweitern.“

Vom Problem zum umsetzbaren Ziel

Helmut Rögner hat ein Unternehmensleitbild zum wertschätzenden, respektvollen Umgang miteinander entwickelt, und er hat das HelfRecht-System von Beginn an auch seinen Mitarbeitern nahegebracht. Eine seiner ersten Aktionen nach Betriebsgründung war 2013 ein Workshop in den eigenen Räumen, um das Team mit dem System vertraut zu machen. Weitere Workshops in Bad Alexandersbad folgten in den nächsten Jahren, unter anderem mit dem Ziel, aufgrund neu hinzugekommener Kollegen die Hauptaufgaben neu zu verteilen. Beim nächsten Training sollen die Aufgaben von Außen- und Innendienst klarer getrennt werden, um die Arbeit besser zu organisieren. Ein eigener Workshop am Ende jedes Jahres gilt der Jahreszielplanung.

„Insgesamt führe ich meine und unsere Erfolge zu einem Gutteil auf das methodische Vorgehen nach HelfRecht zurück“, lässt Helmut Rögner keinen Zweifel. „Ebenso die Tatsache, dass ich mein Pensum im Unterschied zu manch anderem in einer normalen Arbeitszeit schaffe und daneben noch Freizeit für die körperliche und geistige Regeneration – etwa mit Karate – habe.“ ■

Mit Helmut Rögner sprach Gerd Fürstenberger, Journalist in Nürnberg.

→ gerd.fuerstenberger@aol.de



Das Unternehmen: WTO Wassertechnik Ostbayern GmbH

- 2012 von Helmut Rögner in Regensburg gegründet
- Vertriebs- und Servicegesellschaft der Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH, exklusiv zuständig für Ostbayern
- 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- drei Säulen: Vertrieb der Grünbeck-Produkte zur Wasseraufbereitung, Service für diese und weitere Dienstleistungen
- viele Partner und Zielgruppen wie Großhandel, Handwerker, Planungsbüros, Projektentwickler, Bauherren, Industriebetriebe oder Krankenhäuser
- www.wto-gmbh.de