



## FRAGEN an DENKHAUS®

### 1. Was hat DENKHAUS® zu bieten?

Wissensmanagement und Innovationsmoderation.  
Wir kommen aus der Technik, Unternehmensentwicklung  
und dem Coaching.

Herr Jürgen Göhl repräsentiert das Unternehmen, ist von  
Beruf Physiker. „Wissen fasziniert mich.

Wissen ist aber schwer zu fassen, obwohl es nach dem  
Menschen die wichtigste Ressource ist.

Vor allem der deutsche Mittelstand tut sich schwer damit.  
Das ist unsere Klientel“.

Der ideale DENKHAUS®-Kunde kommt aus einem  
technischen Bereich, das Unternehmen ist ab 100 MA groß,  
inhabergeführt und regional in Süddeutschland angesiedelt.

DENKHAUS® bietet auf unternehmerischer Ebene 2 Nutzen  
in einem: schnellere und effektive Information und  
Wissensnutzung und die Erfahrung strategischer Ausrichtung  
(womit verdient das Unternehmen morgen Geld?).

Der DENKHAUS®-Kunde will zu neuen Ufern. Dabei kann  
unser Konzept unter der eigenen Marke Freude am  
Unternehmen ein Meilenstein für das Unternehmen sein.  
Der Kern des Konzeptes ist wie Wissen zum  
Unternehmensgut wird und dadurch eine viel positivere  
Unternehmensführung und Verantwortung des Einzelnen für  
das Unternehmen sich herausbilden kann. Dies ist eine  
faszinierende Coachingaufgabe und uns auf den Leib  
geschneidert.

### 2. Welche Referenzen/Projekte haben Sie?

Herr Göhl hat mit Wissensmanagement Anfang 1990  
begonnen, da war der Begriff nahezu unbekannt.  
Sein Ansinnen war es, schneller Informationen aus den  
Köpfen für alle verfügbar zu machen. Er entwickelte hierzu



## FRAGEN an DENKHAUS®

eine Datenbank, die DENKHAUS® selbst nutzt. Dieses Softwaretool wurde dem Markt noch nicht angeboten.

DENKHAUS® arbeitete mit Marktführern wie JOAS, Liebherr, Airbus, EADS, GfK.

Wir haben Erfahrung aus dem Maschinenbau, Metallbau, Automatisierung, Elektronik, Medien, Druck und Papier, Fahrerlose Transportsysteme, Meinungsforschung, Mess-Steuer- Regeltechnik, Handwerk, in Forschung, Projektierung, Projekt- Produktmanagement, Interimsmanagement, Marketing, Werbung, Verkauf, Betriebswirtschaft, Softwareprogrammierung.

Der DENKHAUS®-Auftraggeber kann auf Aufrichtigkeit, Verlässlichkeit, 100 % Einsatz, weit überdurchschnittlicher Branchenerfahrung (Stichwort über den Tellerrand), treffsicherer Analyse, effizientem Zeitmanagement, punktgenauen Konzepten, Kreativität und zielorientiertem Coaching zählen.

### 3. Was bedeutet DENKHAUS®?

DENKHAUS ist ein Kunstwort und eine Marke. Der Marke DENKHAUS® liegt das Konzept Strategien zur Zukunftsgestaltung zugrunde. Einige Unternehmer tun sich schwer, nach der ersten Cow die zweite und dritte zu setzen, weil sie den Markt zu wenig kennen und sich auf den Lorbeeren ausruhen. Gerade darin sehen wir auch die Potenzialität von Wissensmanagement, die Ressource Wissen als schützenswertes und förderungswürdiges Gut pfleglich im Unternehmen zu behandeln und Mitarbeiter zu fördern und nicht nur zu fordern. Es gibt noch genug Forderer und die Führung ist entsprechend hemdsärmelig.



## FRAGEN an DENKHAUS®

### 4. Was kostet DENKHAUS®? Wie rechnen Sie ab?

Das hängt von der Komplexität und dem Schwierigkeitsgrad der Aufgabenstellung ab.

Honorar oder Honorar plus Erfolgsbeteiligung oder Tagessatz (1.400 EUR incl. Fahrtkosten bis 200 Km)  
Stundensatz (120 EUR excl. Fahrtkosten)

### 5. Ich habe ein Problem ..... Können Sie mir da helfen?

Bitte nennen Sie mir ob es sich um 1 Problem oder 1 Kernproblem und damit in Verbindung oder losgelöste Probleme handelt, wer die Betroffenen sind und welche Lösung sie wann mit welchem Budget erwarten.

Welche Lösungsansätze wurden wann mit wem bereits versucht und mit welchem Ergebnis?

Welche Befugnisse und welche Werkzeuge stehen dem/den Problemlösern zu?

Was müsste aus Ihrer Sicht der Problemlöser an Fachkompetenz und Persönlichkeit mitbringen um eine Problemlösung wahrscheinlich zu machen?

Welches ist der größte Widerstand und woher kommt dieser?

### 6. Was ist ihr Hintergrund?

Wir kommen aus der Technik, Unternehmensentwicklung Betriebswirtschaft, Marketing, Vertrieb, Medien, Bauingenieurwesen, Software und dem Coaching.



## FRAGEN an DENKHAUS®

Herr Jürgen Göhl repräsentiert das Unternehmen, ist von Beruf Physiker. „Wissen fasziniert mich. Wissen ist aber schwer zu fassen, obwohl es nach dem Menschen die wichtigste Ressource ist. Vor allem der deutsche Mittelstand tut sich schwer damit. Das ist neben Holdings und Konzernen unsere Klientel“.

### 7. Welche Leistung bieten Sie?

- Optimierung der Wissensprozesse in Organisationen und Unternehmen
- Beratung und Coaching zum Aufbau eines effizientem Wissensmanagements
- Implizites in Explizites Wissen
- Aufbau eines Unternehmenswiki's
- Unternehmensentwicklung
- Coaching

### 8. Sind Sie in einem Verband?

Nein. Wir haben uns bislang ausschließlich um unsere Kunden gekümmert und sind sehr gut damit gefahren.

### 9. Ich kenne DENKHAUS nicht

DENKHAUS® ist ein sehr interessantes, fähiges und geistig agiles Unternehmen (siehe Punkt 1 und 2).

Wir haben bislang keine Werbung für DENKHAUS® gemacht.



## FRAGEN an DENKHAUS®

### 10. Welche Unterlagen haben Sie?

In unserer Mappe findet sich unser DENKHAUS®-Ansatz, unser Leistungskatalog, einige unserer Lösungstools auf einer CD

### 11. Wer sind Ihre Partner?

Wir arbeiten im Bereich ERP-Lösungen mit SAP, im Bereich Content Management mit EGOTEC/Ffm. im Bereich Balanced Scorecard mit Corporate Planning/Stgt., im Bereich Datensicherheit mit Alladin und Cancom

Natürlich verfügen wir noch über weitere Partner, die wir an dieser Stelle nicht veröffentlichen.

### 12. Mit welchen Werkzeugen arbeiten Sie?

Siehe Leistungskatalog

### 13. Wieviel Mitarbeiter sind Sie?

Wir sind 7 Personen mit unterschiedlichen Qualifikationen und Hintergründen. Das erleichtert es uns, über den Tellerrand zu schauen, und Lösungsansätze aus anderen Bereichen in Betracht zu ziehen.

### 14. Ihre Internetseite bietet nur begrenzte Informationen

Einerseits will der Interessent soviel wie möglich an Information, andererseits muss er diese auch verarbeiten können. Mit unserem Angebot geben wir einen wichtigen Überblick über unsere Erfahrung, unsere Ziele und unseren Leistungskatalog. Gerade mittelständische Unternehmer werden sich hier aufgehoben fühlen.

Wir gehen somit den Weg der gezielten Information. Wenn ein Interessent nicht auf uns zukommt, dann passen



## FRAGEN an DENKHAUS®

wir wohl nicht zusammen oder das Interesse war nicht ernst genug. Wir verstehen uns in erster Linie als zielorientiertes, kommerzielles Unternehmen und erst in zweiter Linie als Forscher.

### 15. Was bekommt ein Auftraggeber von DENKHAUS®?

DENKHAUS® bietet aufgrund hochrangiger, auch geheimer Projekte, den Hintergrund, komplexe Dinge aufzulösen und in effektives Wissensmanagement umzusetzen.

Machen Sie sich ein Bild von unserer Arbeitsweise indem Sie uns zu einer anstehenden Projektausschreibung einladen.

Ein DENKHAUS®-Mitarbeiter ist Innovationsmoderator für gezielte Innovationen anhand der TRIZ-Methode, ein sehr mächtiges Werkzeug, das von Großunternehmen und von der NASA mit großem Erfolg eingesetzt wird.