

## Welchen Wert hat Ihr Berater?

Autor:

Theo van der Burgt

© Idee Plus... Managementberatung

Nachdruck und Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Autors

Um es gleich vorweg zu sagen: **Der Wert Ihres Beraters misst sich nicht an der Zeit, die er in Ihrem Unternehmen verbringt, arbeitet oder vielleicht sogar nur absitzt!**

Was ein Berater wirklich Wert ist, entscheidet allein die Verbesserung der Wertschöpfung oder der Wertschöpfungskette, die Sie für Ihr Unternehmen durch den Beratungseinsatz erzielen. Dies ist oftmals mit einigen wenigen guten Ideen oder Ratschlägen schon erreicht! Die Steigerung der Wertschöpfung kann sich dabei vielseitig zeigen, kurz-mittel- und langfristig.

Berater können für Unternehmer und Unternehmen in vielen Situationen häufig wichtig, ja sie können sogar **überlebenswichtig sein!**

Ein Unternehmer kennt seine Situation und die seines Unternehmens in der Regel sehr genau! Aber: **Verstecken wir uns nicht alle gerne vor der nackten Realität. Wir nehmen zwar vieles wahr, aber verdrängen wir nicht genauso gerne auch genauso schnell?**

Ist doch klar, warum! **Wer von uns liebt denn schon nicht enden wollenden Probleberge, die wir alle nicht wollen und nicht gerufen haben? Und die wollen sich nun mal nicht von selbst lösen!**

Aber: Je mehr wir Probleme, Unstimmigkeiten, Motivationsverluste, Frustration oder die Auswirkungen falscher Entscheidungen zu verdrängen versuchen, je größer werden sie, das ist zwar traurig, ... aber genauso wahr!

**Beratung kann vor Betriebsblindheit schützen und sie tut es auch!** Sie bringt eine neutrale Sicht, sozusagen von Außen an unsere innere „unternehmerische Problemwelt“ heran. Ein guter Berater konzentriert sich dabei nach der ersten, gründlichen Analyse auf die daraus zu folgernden, aussichtsreichsten Schritte und Maßnahmen. Er priorisiert gleichzeitig die wirklich für Sie wichtigen und richtigen Dinge. **„Der gute Mann macht die Dinge richtig, der bessere Mann tut die richtigen Dinge!“**, sagt ein sehr einfach klingendes, aber allzu wahres Sprichwort!

Ein fachlich kundiger Berater kennt die Schwierigkeiten eines Unternehmers, weil er selber einer ist! Er packt die so genannten, ungeliebten “heißen Eisen“ genauso

zielstrebig an, wie er die gute Arbeit des Unternehmers bestätigt und neue Ideen aus seiner Erfahrung in den Unternehmensalltag einfließen lässt.

Mit seiner Erfahrung hat ein solcher **Berater den objektiven Blick für Ablaufstörungen**, er thematisiert Missstimmungen, ermittelt und analysiert Reibungsverluste, restrukturiert Organisationsabläufe, stellt Zuständigkeiten in Frage, lokalisiert Weiterbildungspotentiale und Schwachstellen, er stellt **unangenehme wie Zielführende Fragen und trifft dabei ins Schwarze, unaufhörlich und immer wieder ... weil genau das sein Job ist!**

Beratung mit Hilfe eines kompetenten Beraters zeigt neue Wege auf, aus seiner umfangreichen Kenntnis und natürlich auch aus der internen Kenntnis, wie es in anderen Unternehmen läuft.

Sie bekommen im **Laufe einer Beratung haufenweise Tipps, die Ihnen bares Geld bringen**, die Ihnen helfen, strukturelle oder strategische Kosten zu sparen. Tipps, die Motivationsfördernd für Ihre Mitarbeiter sind, die Ihre Arbeit entlasten und vor allem die Wertschöpfung Ihres Unternehmens steigern. Damit wirkt ein **Beratungseinsatz, und das sollte das Ziel sein, positiv auf die Ergebnissituation Ihres Unternehmens. Das ist in Wirklichkeit ein unbezahlbares Potential!**

Rechnen wir doch einmal ganz einfach: Was wäre denn, wenn ...

... mit einem einzigen **Ratschlag € 10.000 oder gar ein Vielfaches** davon gespart werden könnte – keine Seltenheit ... und was wäre Ihnen das Wert?

... sich eine **Investition in wenigen Monaten, manchmal sogar in wenigen Wochen oder gar Tagen rechnet** und zurück zahlt, was sagen Sie dann und ... was würden Sie investieren?

... eine **10 % -ige Steigerung der Motivation Ihrer Mitarbeiter Ihrem Unternehmen erzielt** würde und ... was ließen Sie sich das kosten?

... eine genaue Analyse des Besucherverhaltens Ihrer Kunden und ein entsprechender Maßnahmenkatalog Ihnen **5 % mehr Umsatz beschere**n würde und ... was zahlen Sie heute für 5 % mehr Umsatz?

... Ihr **Angebotsaufwand pro Auftrag sich nach entsprechend professionellen Verbesserungsvorschlägen halbieren** würde ... und welchen Einsparfaktor würden Sie ansetzen?

Geht doch alles nicht, denken Sie jetzt vielleicht! **Doch, es geht! Dies genau sind Vorteile, die Berater, wenn sie bestimmte Voraussetzungen mitbringen, vorzuweisen haben!**

Sie möchten mehr erfahren? Dann rufen Sie einfach an, schreiben mir eine Mail oder nutzen Sie mein Kennlernangebot.

**Fon: 0172 / 213 26 02 oder 02151 / 15 16 18 2**

**[vdb@ideeplus-managementberatung.de](mailto:vdb@ideeplus-managementberatung.de)**

**Theo van der Burgt**

**© Idee Plus ... Managementberatung und Vertriebsentwicklung**

**<http://www.ideeplus-managementberatung.de>**

**Nachdruck und Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Autors**

Es grüßt Sie herzlich aus Krefeld

Theo van der Burgt