

Innovation bei den Consulting-Leistungen

27.10.2008, 13:25 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *O.M.S Office Management Service*
Presseagentur: *Das Wortgewand*



t@rget ? effiziente, persönliche und bezahlbare Unternehmer-Begleitung vom Start bis zum Ziel

t@rget – effiziente, persönliche und bezahlbare Unternehmer-Begleitung vom Start bis zum Ziel

t@rget: Unter diesem Namen präsentieren die Lünen Unternehmensberatung MCC und ihr lokaler Partner O.M.S Office Management Service eine echte Innovation im Bereich der Consulting-Leistungen. Dieses Angebot, das auf dem deutschen Markt seinesgleichen sucht, richtet sich besonders an Firmen mit überschaubarer Entscheidungsstruktur – Handwerksbetriebe beispielsweise oder inhabergeführte Klein- und Familienunternehmen. Von den klassischen Leistungen einer durchschnittlichen Unternehmensberatung hebt sich t@rget durch eine Praxisorientierung ab, die für die Branche durchaus unüblich ist: MCC und O.M.S lassen es nicht mit der üblichen, distanzierten Beratung bewenden. Vielmehr stehen bei t@rget effektives, onlinegestütztes Ziel-Coaching und die persönliche Begleitung des Firmeninhabers selbst im Vordergrund – wobei die finanziellen Rahmenbedingungen genau auf das Budget der Zielgruppen zugeschnitten sind.

Lünen. – „... mehr Erfolg mit Ziel-Coaching!“ stellen Uwe Falkenberg von der MCC und O.M.S -Inhaber Samuel Weigelt ihren Mandanten in Aussicht – und empfehlen ihnen zu diesem Zweck ihren neuen Beratungs-Service t@rget (engl. = Ziel). „Mit t@rget sprechen wir Betriebe mit klaren, überschaubaren Entscheidungsstrukturen an“, erläutert Uwe Falkenberg. „Inhabergeführte Handwerksfirmen sind ein gutes Beispiel dafür. Stellen Sie sich jene Betriebe vor, in denen typischerweise eine Person in letzter Konsequenz das Sagen hat. Oder höchstens zwei. Innerhalb dieser fast schon militärischen Kommandostrukturen ist in der Regel kein Platz für externes Consulting.“

Kleinbetriebe fürchten Kosten und Reinrederei

In der Tat: Während mittelständische Unternehmen und erst recht die ganz Großen ganz selbstverständlich die Dienste einer Unternehmensberatung oder sogar eines persönlichen Coaches in Anspruch nehmen, raffen sich Kleinbetriebe selten dazu auf. Killer-Argument Nr. 1: „Zu teuer!“, dichtauf: „Der redet mir ja doch nur rein!“ Dieses Massiv aus Ablehnung und Misstrauen beginnt erst dann zu bröckeln, wenn die wirtschaftlichen Zukunftsaussichten bereits von den trübsten Farben umwölkt worden sind. „Vorher erscheint vielen Kleinunternehmen eine Unternehmensberatung zu kostspielig“, fasst O.M.S -Chef Samuel Weigelt seine Erfahrung zusammen, „Oder zu abgehoben.“

„Handwerker“, ergänzt Uwe Falkenberg, „wollen vor allen Dingen ihr eigentliches ‚Hand-Werk‘ machen. Dass aber auch ‚Kopf-Werk‘ notwendig ist – nämlich Controlling, Betriebsführung, Marketing usw. –, machen sich die meisten nicht klar.“ Irgendwann führe die Geringschätzung solcher Faktoren zu massiven wirtschaftlichen Engpässen – und erst dann werde eine Unternehmensberatung herangezogen. Nicht immer sei in diesem Stadium aber noch etwas zu retten.

Samuel Weigelt umreißt den Grundgedanken, der zur Entwicklung von t@rget beigetragen hat; eines Service, den die beiden Beratungsprofis vor allem als persönliches Coaching und Unternehmer-Begleitung verstehen: „Mit t@rget bieten wir ein vorbeugendes, nach vorn gerichtetes Consulting. An ein bis zwei Präsenztagen analysieren wir vor Ort, gemeinsam mit dem Inhaber, die betriebswirtschaftlichen Grundlagen. Bei der Gelegenheit nehmen wir u. a. die aktuellen betriebswirtschaftlichen Daten auf.“ So weit, so gewöhnlich. t@rget-typisch (und damit branchenuntypisch) wird es erst danach, wie Uwe Falkenberg ausführt:

Den Weg zum Erfolg muss niemand allein gehen

„Gemeinsam mit dem Entscheider erarbeiten wir kurz-, mittel- und langfristige Ziele. Was will der Firmenchef konkret erreichen? Und wie will er es konkret erreichen? Wir legen einen Weg fest, wie wir – der Unternehmer, die MCC und O.M.S – uns diesen Zielen nähern können. Wir beschränken uns also nicht auf lose Empfehlungen und verabschieden uns dann – vielmehr erstellen wir Ablaufpläne und geben laufend Impulse, damit diese Empfehlungen wirklich umgesetzt werden.“

„Und das machen wir aus der Ferne“, ergänzt FiBu-„Fuchs“ Samuel Weigelt. „Im Gegensatz zu vielen anderen Beratern übernehmen wir die laufende Betriebsdatenerfassung nicht selbst, sondern überlassen das dem Mandanten, der durch diese Eigenleistung Geld sparen kann. Die Daten werden uns dann online geliefert, z. B. per E-Mail. Auch das trägt enorm zur Kostendämpfung bei. Wir konzentrieren uns dann auf die Datenauswertung, Prognose, Meilensteinempfehlung und Erfolgskontrolle. So nutzt und bezahlt der Kunde nur unsere beraterischen Kernkompetenzen. Das bringt ihm maximalen Nutzen bei minimalen Kosten.“

Auch aus der Ferne immer in der Nähe

„Natürlich tauschen wir uns regelmäßig mit dem Unternehmer aus, telefonisch und persönlich“, stellt Uwe Falkenberg klar, der seine spezifischen Stärken im Controlling sowie in der Potenzial- und in der Fördermittelberatung sieht. „Nähe und Betreuung sind es doch gerade, die ein Coaching und eine Unternehmer-Begleitung auszeichnen.“ Aber auch das sei problemlos per Telefon und Internet zu erledigen. „Bis auf ein, zwei Präsenztage im Jahr“, betont Uwe Falkenberg, „brauchen wir gar nicht persönlich anwesend zu sein. Dennoch sind wir dem Mandanten stets nahe. Er merkt: Wir sind für ihn erreichbar, wenn er uns braucht. So profitiert er von sämtlichen Vorzügen eines persönlichen Coachings – kann aber durch die Nutzung der Tele- und Internet-Kommunikation enorme Kosten sparen.“

Bewusst lassen Uwe Falkenberg und Samuel Weigelt eine Doppelinterpretation des Begriffs „Ziel-Coaching“ zu: „Wir coachen Unternehmer zunächst dabei, seine Ziele überhaupt erst mal zu entwickeln.“ Das könnte etwa eine messbare Umsatzsteigerung innerhalb einer bestimmten Frist sein, eine dauerhafte Wertsteigerung der Firma oder eine frühzeitig gesicherte Nachfolgeregelung. Anschließend coachen die beiden Lünener Spezialisten ihren Mandanten dabei, diese selbst gesteckten Ziele mit Konsequenz anzupeilen und zu erreichen – und sie nicht, wie so oft, in der Treitmühle des Tagesgeschäfts aus den Augen zu verlieren. „Es kann sein“, schmunzelt Uwe Falkenberg, „dass wir unseren Mandanten, wenn’s nötig ist, schon mal einen ‚Tritt‘ verpassen, damit’s vorwärts geht.“ – „Natürlich nur im übertragenen Sinne“, beschwichtigt Samuel Weigelt, um dann nachzulegen: „Wie ein guter Coach kontrollieren und motivieren wir auch bei der Unternehmer-Begleitung permanent.“

Fakten, Fakten Fakten stehen im Fokus der vielschichtigen MCC-Beratungsleistungen. Die Kompetenz der MCC in den Bereich Controlling, Strategie-, Potenzial- und Sanierungsberatung, Personalmanagement sowie Fördermittelberatung wird von „gestandenen“ Unternehmen ebenso mit Gewinn genutzt wie von Existenzgründern. Zudem hat sich die MCC als anerkannter Partner des LGH/RKW profiliert. – Bilanzbuchhalter Samuel Weigelt bietet mit O.M.S eine Dienstleistung, mit der er Selbstständige, Freiberufler und Kleinunternehmen diskret, aber wirkungsvoll bei ihrer täglichen Finanzbuchhaltung entlastet: vom korrekten Buchen laufender Geschäftsvorfälle der Finanzbuchhaltung über betriebswirtschaftliche Auswertungen, Kostenrechnungen und Kalkulationen, Controlling und die anschließende Analyse der aufbereiteten Kennzahlen bis hin zu Terminverfolgung, Mahnwesen und Zeit-Management.

News-ID: 254235 • Views: 968 (Stand: 26.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/254235/Innovation-bei-den-Consulting-Leistungen.html>