

Beratungsansatz Die Simon GesmbH bietet Unternehmen nicht nur Fachberatung, sondern auch Prozessbegleitung – das bringt entscheidende Vorteile

Erfolg via Komplementärberatung

GF Alexander Simon begleitet seine Kunden auch in Projektumsetzung und Wandel.

ALEXANDRA BINDER

Wien. Geht es um Unternehmensberatung, geht es häufig nur um eines: via Fachberatung fachlichen Input zu liefern, der benötigt wird. Alexander Simon, GF der Simon GesmbH, ist das nicht genug. Er geht noch einen Schritt weiter und verwickelt den Ansatz der „Komplementärberatung.“ Will heißen: Neben dem genannten zur Verfügung gestellten Fachinput gibt es auch noch eine Prozessbegleitung. Und zwar sowohl in der Umsetzung von Projekten, als auch beim Wandel innerhalb einer Organisation.

Die Vorteile des Ansatzes

Die Vorteile, sagt Profi Simon, liegen auf der Hand: „Einerseits kann die Projektumsetzung zügig beginnen. Andererseits wird der für das Unternehmen, seine Situation und Ziele maßgeschneiderte fachliche Input unmittelbar in die Praxis integriert.“ Als Gegenbeispiel nennt er das in diesem Bereich unterlegene Seminar. Ein solches werde getimt, abgehalten und nachbereitet. Und danach müssten die Teilnehmer oftmals noch eigenständig überlegen, wie das Gelernte in die Praxis integriert werden könne.

Alle Vorteile des Simonschen Beratungsansatzes sind damit aber noch nicht genannt. Eine Organisation lernt im Zuge der Komplementärberatung auch dazu: „Würde ein Projekt A nach dieser Methode unterstützt durch Berater umgesetzt, kann die Organisation zu einem späteren Zeitpunkt ähnliche Projekte eigenständig lösen.“

Die Vorteile für Mitarbeiter

Mitarbeiter profitieren ebenfalls: Sie werden entlastet. Wie? Nun, das Fach-Know-how des Beraterteams und seines Netzwerkes steht zeitgerecht zur Verfügung und kann unmittelbar in die Praxis integriert werden. Die Folgen: Bessere Pro-

jektresultate im Vergleich zur Umsetzung ohne Berater – Stichwort höhere Treffgenauigkeit und Qualität sowie geringere Durchlaufzeit. Zusammen ergibt sich daraus eine positive Auswirkung auf die Karriere des Einzelnen. Die Fähigkeiten der eingebundenen Mitarbeiter verbessern sich und durch die erfolgreiche Projekt-Bewältigung und den Erwerb neuer Fähigkeiten auch das Selbstbewusstsein.

Die bisherigen Erkenntnisse

Simons Erkenntnisse aus den bisher abgewickelten Projekten im Hinblick auf die Mitarbeitersituati-

on sind entsprechend positiv: „Die Ansprechpartner machen aus den genannten Gründen schneller Karriere als ursprünglich angenommen oder geplant. Die Mitarbeiter wollen – insbesondere aufgrund des Vorteils für die eigene Karriere – mit dem Beraterteam zusammenarbeiten und geben Komplementärberatung gegenüber den Seminaren häufig den Vorzug.“

Bleibt noch die Frage, für wen sich der Ansatz eignet? „Für nahezu alle Projekte, in denen Know-how, Erfahrung und Kapazität – im Speziellen Manpower – nicht 100-prozentig im Unternehmen vorhanden sind.“

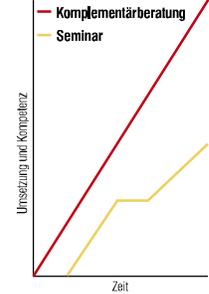
VORTEILE DER KOMPLEMENTÄRBERATUNG



Grafiken: Rainund Appl

Die Komplementärberatung ist Seminarbesuchen überlegen und forciert Karrieren.

KOMPLEMENTÄRBERATUNG VS. SEMINAR



Herz steigert Ergebnis

Sind Ihre Mitarbeiter wirklich engagiert?

**Engagement bedeutet:
Herz und Verstand der Mitarbeiter zu gewinnen!**

Deswegen wenden sich Unternehmen an Dale Carnegie Training. Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen, nicht von der Stange, um die Leidenschaft Ihrer Mitarbeiter für Ihr Business zu entfachen.

Es ist an der Zeit, wieder menschlich zu werden:
mit Dale Carnegie Training – dem Original.

Der beste Weg, Mitarbeiter beruflich weiter zu entwickeln.

Informieren Sie sich bei den kostenlosen Infoabenden:

- Wien: 11. und 26. Februar
 - Graz: 18. März
- Anmeldung erbeten.

Sales Advantage – professionell verkaufen (www.dale-carnegie.at/sadv)

Lernen Sie Ihr Verkaufsgespräch logisch aufzubauen, die richtigen Fragen zu stellen, weniger zu reden und mehr zu demonstrieren. Jede neue Technik dieses Trainings setzen Sie in Ihrem Verkaufsalltag sofort praktisch um. Deshalb verbessern 84 % der Teilnehmer ihre Ergebnisse schon während des Trainings!

Neukunden gewinnen leicht gemacht (www.dale-carnegie.at/neu)

Steigern Sie Ihre Erfolgsquote am Telefon in nur einem Tag (5.12.2007 in Wien). Spitzenverkäufer überall auf der Welt wissen wie das Akquirieren von Neukunden produktiver wird – und dabei auch Spaß macht. Jetzt können Sie lernen, diese Techniken anzuwenden und per Telefon souverän Termine zu machen und neue Kunden zu gewinnen.

Dale Carnegie Trainings:

- 70 Länder
- 7 Millionen Teilnehmer
- 98 % Kundenzufriedenheit
- weltweit führend

SIMON GESMBH

Gründung und Kernkompetenzen 1997 durch Alexander Simon gegründet, liegt der Fokus des Beratungs-Unternehmens auf Change Management, Wissensmanagement und Project Mining.

Komplementäransatz Fachberatung kombiniert mit Projektbegleitung

Eignung Insbesondere für Projekte mit Veränderungscharakter (Change Management), im Detail für die Einführung neuer Managementkonzepte und IT-Landschaften, Wissensmanagement-Etablierung, Strategieumsetzung sowie Internationalisierung

Komplementäransatz www.simon.at



Ronald Diesenreiter
Hilton Hotels

Ronald Diesenreiter (34) verantwortlich als Director of Business Development die vier österreichischen Hilton Hotels (Wien, Innsbruck) mit insgesamt 1.400 Zimmern. Er folgt in dieser Position Remco Norden, der als GD nun das Hilton Prag leitet.



DALE CARNEGIE®
TRAINING

Ergebnisse. Sofort.

Dale Carnegie Österreich
1010 Wien, Bartensteingasse 2

office@dale-carnegie.at
www.dale-carnegie.at
01 / 985 05 23