

Beratung für Handwerk und Mittelstand

„Standardisierte Abläufe bei KMU und Handwerk - wie reduziere ich Verschwendung“

„Beim Mittelstand haben Berater oft einen schweren Stand“, schildert Gerhard W. Kessler, Berater für Klein- und Mittelstands- sowie Handwerksbetriebe. „Vieles liegt an der historischen Betrachtungsweise und daran, was man über Berater gehört hat. Sie kommen um Personal abzubauen, sagen, wie man einen Betrieb zu führen habe, kosten viel Geld und kommen in Nadelstreifen, haben aber noch nie schmutzige Hände gehabt“. Soweit die

Historie - tatsächlich ergänzt der heutige Berater die Funktionen der Hausbank und des Steuerberaters und ist mehr ein Begleiter, der nicht nur nackte Zahlen verwendet, sondern Betriebe mit gesundem Menschenverstand analysiert und die Unternehmer berät. Der Beraterstundensatz liegt in der Regel auch unter den üblichen Beträgen, die für Handwerksmeister berechnet werden. Ein Ziel von Beratungsprojekten ist, dass die Mitarbeiter Vertrauen schöpfen und die Chance bekommen, nach gewisser Zeit den Veränderungsprozess selbst strukturiert und perma-

nent am Leben halten.

Ein Berater ist daher eher ein Lotse, der durch Frühwarnsysteme mögliche Untiefen aufzeigt und rechtzeitig neue Fahrwege vorschlägt. Die Einbeziehung eines Lotsen sollte daher schon bei normalem Seegang erfolgen, denn wenn Sturm herrscht, ist es oftmals zu spät. Berater des Mittelstandes analysieren gesamtheitlich, zeigen Alternativen auf, entwickeln und integrieren die Mitarbeiter als Problemlöser, sind Querdenker und gewährleisten dem Unternehmer künftig mehr Zeit für seine Kernkompetenzen und Kunden zu haben.