

Durch Beratung zu Spitzenleistungen



Zur Person:
Albrecht I. Siegle

Zum Unternehmen:
Siegle Solutions
www.sieglesolutions.de
Branche: Beratung

Zweifel daran, ob Beratung und Coaching wirklich etwas bringen, werden immer wieder laut – in Gesprächen ebenso wie in Publikationen. Mich lässt das inzwischen völlig kalt. Ich habe zu viel Begeisterung, Veränderungsbereitschaft und schließlich auch Erfolg gesehen, als dass ich an dem Nutzen von Beratungsprozessen noch zweifeln müsste. Die [TEMP-Methode®](#) spielt dabei eine entscheidende Rolle. Seit 2005 bin ich hauptberuflich als Berater unterwegs, nachdem ich vorher selbstständiger Unternehmer in der Möbelbranche und später Geschäftsführer in einem Konzern gewesen war. Die Probleme mittelständischer und großer Unternehmer sind mir deshalb hautnah vertraut.

Zwei persönliche Beispiele für den Erfolgsturbo durch Beratung:

1. Bei einer Aktiengesellschaft hielt ich einen Vortrag, der den Vorstandsvorsitzenden so überzeugte, dass er mir hinterher folgenden Auftrag erteilte: „Zeige uns, wie wir das Unternehmen mit Zielvereinbarungen überziehen können.“ Im ersten Jahr setzten wir das bei den Führungsmitarbeitern um – der Umsatz steigerte sich in dieser Zeit um 25 Prozent!
2. Ein Unternehmer bat mich um Hilfe, um sich in seinen Kompetenzen als Chef weiter zu entwickeln. Wir hatten kein festes Honorar vereinbart, die Bezahlung sollte einfach von seiner Zufriedenheit abhängen. Tatsächlich passierte Folgendes: Der Mann verbesserte sich in allen Kompetenzbereichen um zwei Noten (das hat sogar mich als Berater beeindruckt), und er bezahlte mir ein besseres Honorar, als ich es zu Verhandlungsbeginn je hätte einfordern können.

Ich war einer der ersten, der 2007 die Lizenzierung für die [TEMP-Methode®](#) nicht als Endkunde, sondern als Trainer erhielt. Seitdem habe ich sie erfolgreich bei vielen Unternehmen eingeführt. Die anwendbaren Tools ermöglichen es Chefs und Abteilungsleitern, selbstständig zu arbeiten. Die Methode führt also nicht in die Abhängigkeit von Beratern, sondern die Berater führen mit dieser Methode in die Unabhängigkeit. Das ist ein großer Unterschied!

Als Berater nehme ich übrigens konsequent und regelmäßig selbst an Seminaren teil. Faustregel: Ein Unternehmer sollte zehn Prozent seiner Rendite für Weiterbildung einsetzen. Mein favorisierter Anbieter ist dabei die [tempus-Akademie](#). Dreamdays, Tag der Gelassenheit und Tagesseminare stehen fest in meinem Kalender. Im vergangenen Jahr habe ich die [Seminar-Flatrate](#) gebucht und bin begeistert. So viel Expertenwissen, das praktikabel und schnell umsetzbar präsentiert wird, findet man sonst nirgends. In mir setzt das neue Kräfte frei.

