

Partner des Mittelstandes

Bestandsaufnahme, Konzept und Umsetzung – Unternehmensberater Werner Koch begleitet seine Kunden bei allen Schritten. VON ADINA MÖLLER

Sinkende Umsätze, eine schwierige Marktlage oder ein geringer Bekanntheitsgrad – bei solchen Problemen suchen sich Unternehmen gerne Hilfe. Diese finden sie bei Werner Koch und seinem Team in Künzelsau. Die Unternehmensberater verstehen sich als Partner für den Mittelstand. „Unsere Zielrichtung sind ganz klar die mittelständischen Unternehmen“, betont Werner Koch. Und er erklärt warum: „Uns ist die direkte Zusammenarbeit wichtig. Bei mittelständischen Betrieben arbeiten wir meist mit den Inhabern oder Geschäftsführern zusammen – die können direkt etwas bewegen.“

WISSEN Eine Charaktereigenschaft macht Werner Koch laut seiner Frau Sissy Koch besonders aus: die Neugierde. Und die ist für den Job auch unabdingbar. So wird für die Beratung das Gesamtumfeld des Unternehmens untersucht. Außerdem beschäftigt sich Koch eingehend mit den aktuellen Themen, die Wirtschaft und Industrie im Moment beschäftigen. Werner Koch ist sicher: „Jedes Unternehmen muss seine Ziele konkret und bestimmt formulieren können.“ Hierfür bietet er unter

anderem Strategieworkshops für Mitarbeiter in der Führungsebene an. Damit soll der Gang von der Vision zum Weg erleichtert werden. Er zeigt auf, wie die Unternehmen ihr Vorstellungsbild erreichen können und welche Schritte dafür wichtig sind.

VIelfalt Die Bereiche in denen Unternehmen Hilfe und Rat benötigen, mögen verschieden sein, auch in unterschiedlichen Branchen ist Werner Koch unterwegs – die Kunden kommen ebenso aus dem Bauwesen, Brauereien, Elektrotechnik oder dem Gebiet des Gesundheitsmarketings. Der Arbeit ist allerdings immer eines gemein: Die persönliche und direkte Bindung sowie eine konsequente Begleitung von der Bestandsaufnahme bis hin zur Realisierung der Konzepte.

Das Leistungsspektrum der Unternehmensberater umfasst dabei interdisziplinäre Arbeiten. Das heißt, es gibt weniger juristische, technische oder steuerliche Tipps, vielmehr erarbeitet das Team um Werner Koch gemeinsam mit den Kunden eine umfassende Strategie. Dazu gehört die enge Beschäftigung mit den Mitarbeitern des Vertriebes, aber auch

Beratung bei der Organisation, Prozessen und Strukturen.

„Wir gehen ins Feld hinein“, beschreibt Werner Koch einen wichtigen Aspekt seiner Arbeit. Daher hat er es sich angewöhnt, die Vertriebsmitarbeiter einen Tag lang zu begleiten. „Dabei geht es aber keinesfalls um Kontrolle“, betont er. Vielmehr sollen die Mitarbeiter gemäß ihres Könnens gefördert werden. „Bei so einem Tag werden schnell die Stärken und Schwächen deutlich und da kann man dann ansetzen.“ Bei diesem „Training on the Job“ gibt es unmittelbares Feedback.

Auch mit den Geschäftsführern stehen immer intensive Gespräche an, „dabei geht es zum Beispiel auch darum, dass sie bereit sind Kompetenzen abzugeben, zum Beispiel bei Controlling Prozessen, um sich auf andere Schwerpunkte konzentrieren zu können.“

Wichtig ist Werner Koch und Co. eines: „Die Kunden werden nie alleine eingelassen. Wir bleiben immer am Ball, auch wenn die Konzepte erarbeitet sind, halten wir mit den Kunden Kontakt und helfen bei der Umsetzung“, betont Sissy Koch, Ehefrau und Mitarbeiterin. Gemeinsam kämpfen sie so gegen Bedenken, die gerade mit-



Zusammenarbeit: Werner und Sissy Koch haben ein einzigartiges Konzept entwickelt, um mittelständische Betriebe nachhaltig zu unterstützen. Foto: Adina Möller

telständische Betriebe Unternehmensberatern entgegenbringen. Denn häufig ist es so, dass die Bestandsaufnahme arbeitsintensiv ist, die guten Ansätze mit der Zeit aber ungenutzt im Sand verlaufen.

BEGLEITUNG Anders bei Werner Koch und Co.: Nachdem die Prozesse und Lösungsansätze gefunden wurden, bleiben die Berater an der Seite der Unternehmen. Dann wird die Umsetzung der

neuen Ideen vorangetrieben und mit regelmäßigen Terminen – auch mal über längere Zeiträume hinweg – soll sichergestellt werden, dass die erarbeiteten Ergebnisse nicht untergehen, sondern konsequent verfolgt werden. „Bei unserer Arbeit ist es eben wichtig, dass sich die Kunden klarmachen, dass viel Arbeit auf sie zukommen kann. Die Beratung und Optimierung eines Unternehmens kann durchaus komplex und anstren-

gend sein. Aber: Wir gehen immer einen Schritt nach dem anderen. Dann liegt der Fokus auf dem Wesentlichen, das im Moment von Bedeutung ist“, beschreibt Sissy Koch das Vorgehen.

TEAM Seit Anfang der 90er Jahre fährt Koch mit diesem Konzept gut – „es ist einzigartig in der Region“, betont er. Anteil am Erfolg hat auch das Team, das hinter Werner Koch steht. Neben seiner Frau bekommt er auch tatkräftige Unterstützung von seiner Kollegin Lisa Keller, die bereits seit acht Jahren mit aktiv ist. Mit Ivonne Lokau steht zudem eine Mitarbeiterin bereit, die als Grafikerin die Unternehmen bei gestalterischen Dingen unterstützen kann.

„Wir sind zwar keine Werbeagentur, aber unsere Kunden schätzen die Unterstützung, wenn es um die grafischen Umsetzung von Kommunikationsmitteln geht“, weiß Werner Koch. Eine Auszubildende und eine Teilzeitkraft, die den Unternehmensberater bei der Buchhaltung und anderen organisatorischen Arbeiten unterstützt, machen das Team im Künzelsauer Büro komplett.

www.wernerkoch.de