

- Werbung & Promotion -

ZUM SCHLUSS

Gleichberechtigter Partner im Wachstumsprozess

Unter den Beratungsfirmen zählt die Chemnitzer WEIT Führung GmbH als Spezialist für Innovation, Wachstum und neue Geschäftsmodelle seit Mai 2014 zu den ersten zwanzig in Deutschland - und zwar als einziges ostdeutsches Unternehmen, nachzulesen in der Maiausgabe der Wirtschaftszeitschrift brand eins. Im Interview erklärt Firmeninhaber Heiko Weit sein Erfolgskonzept.



Herr Weit, was hat Sie und Ihre Mannschaft auf die Überholspur gebracht?

Nicht die Größe macht den Erfolg, sondern das Ergebnis durch Methode und Konsequenz.

Wie ist das zu verstehen?

Unsere Methode beruht auf der alten griechischen Dialektik, und bei der Konsequenz ihrer Umsetzung sind wir unerbittlich.

Worauf genau basiert Ihr Erfolg, doch sicher nicht auf Philosophieren?

Das ist ganz einfach: Der Kunde will mehr Erfolg. Jeder versteht unter Erfolg etwas anderes. Ein klassischer Unternehmensberater kommt zum Kunden und liefert ihm hervorragende Erkenntnisse, Wissen, Vorschläge für Veränderungen. Er verhält sich wie ein Lieferant und wird dafür bezahlt - unabhängig davon, ob seine Lieferung dem Unternehmen Erfolg bringt oder nicht. Beim Kunden entstehen dabei Lohnkosten für weiterbildungsbedingten Arbeitsausfall und die Kosten der Beraterrechnung. Das Risiko der Wirksamkeit trägt der Kunde jedoch allein.

Aber Sie lassen sich doch auch bezahlen?

Richtig. Doch die Frage ist: Wer haftet für den Erfolg? Wir zahlen unser Honorar zurück, wenn der Erfolg ausbleibt. Wir garantieren, dass die angestrebten Ziele des Unternehmens wirksam und zeitnah erreicht werden. Anderenfalls würde ja einer die Katze im Sack gekauft haben.

Dann haften Sie partnerschaftlich für den Erfolg?

Ja, genau so ist es. Unser Alleinstellungs-

merkmal besteht darin, dass wir kein Lieferant von Beratungsleistung sind, sondern gleichberechtigter Partner im Wachstumsprozess des Kunden. Wenn wir im Vertrag Wachstumsgarantie vereinbaren - das sind in der Regel dreißig Prozent über dem Bisherigen (Umsatz oder Effizienz oder Gewinn, je nachdem, was der Kunde befördern will) - dann gehen wir gnadenlos in Haftung. Die wichtigste Voraussetzung ist, dass der Kunde alle erfolgsführenden Entscheidungen sofort umsetzt. Je konsequenter das geschieht, desto schneller stellt sich sein Erfolg ein. Wir lassen uns den gemeinsam erreichten Nutzen bezahlen, nicht Stunden oder Tage und Monate. Setzt unser Kooperationspartner seine Beschlüsse nicht konsequent um, dann verabschieden wir uns. Realisiert er alle Entscheidungen, aber der Erfolg stellt sich trotzdem nicht ein, dann erhält er seine Geldleistung zurück.

Wer Erfolgsgarantien verspricht, wirkt heutzutage unglaubwürdig.

So ist es. Aber wir versprechen ja nichts. Wir schließen einen Kooperationsvertrag - mit Erfolgsgarantie. Das ist ein wichtiger Unterschied.

Wann stellt sich mit Ihnen der erste Erfolg beim Kunden ein?

Das hängt von der Umsetzungsstärke des Unternehmens ab. Die Durchschnittswerte im Berater-Markt allgemein liegen so bei neun bis zwölf Monaten. Mit uns erreichen die Unternehmen ihre ersten betriebswirtschaftlichen Erfolge bereits zehn bis sechzehn Wochen nach Start - sichtbar in den Monatszahlen (BWA).

Arbeiten Sie mit jedem Auftraggeber?

Sicher verstehen Sie, dass das Vertrauen gegenseitig da sein muss. Wenn wir eine „Wachstums-Ehe auf Zeit“ eingehen, muss die Chemie stimmen. Sonst reiben wir uns nur gegenseitig auf.

Ihre Kunden kommen aus Branchen, in denen Sie kein Spezialwissen haben. Wieso können Sie dieses Wachstum generieren?

Das ist eine wichtige Frage. Sie wird uns oft von neuen Interessenten gestellt. Schauen Sie: Der Unternehmer ist Spezialist für seine Produkte und seine Branche. Wir hingegen sind Spezialisten für hirngerechte Wachstumsstrukturen - und damit für die Änderung von Einstellungen und Ver-

halten der Mitarbeiter. Denn genau dort werden Werte geschaffen oder Geld verbrannt. Die Gesetze für diese Kopf-Prozesse gelten überall - bei Bienenvölkern, im Familienverband, in Firmen - unabhängig von den Gegenständen. Auch darin liegt die Stärke unserer Kooperation mit den Unternehmen. Wir sind damit weder branchen- noch betriebsblind.

Wie weit muss der Kunde Ihnen gegenüber „die Hose“ runter lassen?

Gar nicht. Denn um unserem Paradigmenwechsel noch eines drauf zu setzen: In Wahrheit geben wir all unser Wissen, unsere Methoden und Werkzeuge an den Kooperationspartner so wirksam weiter, dass er alles selbst kann - wir geben ihm praktisch unsere Kleider. Damit machen wir unsere Partner letztlich unabhängiger von Beratung.

Kann auch ein klein- oder mittelständisches Unternehmen Sie bezahlen?

Da wir erfolgsabhängig arbeiten, gibt uns der Auftraggeber den vereinbarten Anteil von seinem Mehrgewinn. Er ist also grundsätzlich auf der Gewinnerseite.