GROWTHWALK

2023

„Geschäftsmodell Beratung“: Fluch & Segen

Trotz komplexer Dienstleistung als IT-Beratung wachsen - ohne das Ihre Kundenergebnisse darunter leiden

Erfahren Sie, wie Sie Ihre individuelle Dienstleistung intelligent systematisieren, sich Schritt für Schritt aus dem Tagesgeschäft herausziehen und so die größte Herausforderung als Berater meistern können.

BONUSMATERIAL

Exklusive Fallstudien
aus der Praxis:

67%
mehr Umsatz und
ein eigenes lukratives
Beratungsprodukt

Umsatzsteigerung um
300%

4x
mehr Kundenin-
teraktionen und

50%
kürzerer Sales Cycle

INHALTE

- Wie Wachstum als Unternehmen wirklich funktioniert (und wie sich Ihre Aufgaben als Inhaber und Geschäftsführer laufend ändern sollten, um in einer kontinuierlichen Aufwärtsspirale zu sein).
- Wie Sie Ihre 60-Stunden-Woche und mehr um ca. 30–40% reduzieren, indem Sie qualifizierte Mitarbeiter finden, die ganzheitlich sowie in Meta-Ebenen, d. h. situationsübergreifend und abstrahierend denken und von Ihren Kunden geschätzt werden.
- Wie Sie Ihre komplexe und individuelle Dienstleistung in ein replizierbares Angebot umwandeln, aber dennoch echte Kundenergebnisse erzielen.

Persönliches Vorwort

Sie sind mit Ihrem Unternehmen als Technologie-, Outsourcing-Dienstleister oder Beratung im IT-nahen Umfeld tätig? Sie entwickeln, realisieren und betreiben Lösungen für Ihre Kunden?

Dann ist dieses Journal genau für Sie gemacht!

Egal, ob Sie als Berater und Dienstleister die fachliche Konzeption übernehmen, Schlüsselpositionen in Projekten besetzen, ganze Lösungen ready to use für Ihre Kunden umsetzen oder den Betrieb sicherstellen, ohne fundamentale Expertise geht nichts.

Jeder Berater steht so früher oder später mit seinem Unternehmen vor einer fast unüberwindbaren Hürde. Ihr größter Vorteil, dass Ihre Dienstleistung individuell ist und zu hohen Tagessätzen verkauft werden kann, wird Ihnen beim Wachstum zum Verhängnis.

Das Problem: Ihre Expertise ist komplex und Ihre Leistung extrem erklärungsbedürftig. Ihr Wissen und Ihre Leidenschaft machen Sie UNERSETZLICH. Und so kommt es, dass der größte Wunsch vieler Berater ist, sich selbst klonen zu können.

Und vermutlich kennen Sie das auch: Sie arbeiten 60–70 Stunden/Woche, was auf Dauer auslaugt. Aber Mitarbeiter anlernen? Verantwortung abgeben? Faktisch unmöglich. So kommt es, dass wirklich alles von Ihnen ausgeführt oder zumindest über Ihren Schreibtisch muss. Die Folge: Trotz des hohen Arbeitsaufwands findet kein richtiges Wachstum im Unternehmen statt.

Der Gipfel sind Online-Coaches, die Ihnen anpreisen, mit „Fließband-Prozessen" würden sich Ihre Probleme einfach in Luft auflösen. Aber diese funktionieren in Ihrem Geschäftsmodell nicht, richtig? Denn diese Online-Coaches haben nicht verstanden, wie komplex Ihre Dienstleistung ist.

Wie kann man es also als Inhaber und Geschäftsführer einer Beratung schaffen, sich erfolgreich aus dem Tagesgeschäft zu befreien und sich auf die Aufgaben als Geschäftsführer zu fokussieren – ohne dass die Beratungsqualität leidet und Wachstum ermöglicht wird?

Genau dieses Geheimnis lüften wir auf den kommenden Seiten. Und wir zeigen Ihnen 3 Berater, die in genau der gleichen Situation waren wie Sie jetzt. Diese haben es gemeistert, sich Schritt für Schritt aus dem Tagesgeschäft zu ziehen, Prozesse zu ordnen sowie vor allem Routinearbeiten, aber auch High Value Tasks und komplexe Leistungen an Mitarbeiter abzugeben.

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen dieses Journals!

AUTOR

ALEXANDER DITTRICH

Geschäftsführer | Growthwalk
& Scaled Innovation GmbH

• hat über 37 IT-Beratungen und Dienstleistern dabei geholfen, sich aus dem Tagesgeschäft herausziehen zu können.

• führt selbst eine Beratung im IT-Umfeld mit 20 festangestellten Mitarbeitern und weiß aus eigener Erfahrung, worauf es bei Themen wie Mitarbeiter, Systematisierung und Vertrieb ankommt.

• renommierte Medien wie „WELT", „UnternehmerJournal" oder „Frankfurter Rundschau" berichten über seine Methode.

Dieses Journal ist eine

PFLICHTLEKTÜRE

für Geschäftsführer, die:

- selbst eine sehr hohe fachliche Expertise haben und nach wie vor bei zeitaufwändigen Kundenprojekten mitarbeiten
- im IT- oder IT-nahen Umfeld tätig sind
- eine Leistung mit hohem Individualisierungsanspruch haben
- vorrangig große mittelständische Unternehmen bzw. Konzerne als Kunden haben

„Die Schattenseiten des Geschäftsmodells Beratung“:

DIE 6 ETAPPEN

der unternehmerischen Reise einer jeden Beratung

1

Die Entscheidung zur Selbstständigkeit

Jeder Berater kennt es: Sie waren selbst in einer Beratung oder einem vergleichbaren Unternehmen angestellt, aber irgendwann wollten Sie aus unterschiedlichsten Gründen Ihr eigenes Ding machen.

Deshalb wurden Sie freiberuflich tätig oder gründeten direkt eine eigene GmbH. Die ersten Aufträge erhielten Sie über Ihr eigenes Netzwerk oder Vermittler wie Hays, GULP, Etengo und Co. – die folgende Reise wird Ihnen sicherlich bekannt vorkommen.

2

Immer mehr zufriedene Kunden & erste Unterstützung im Backoffice

Sie glänzten mit Ihrem Know-how und arbeiteten motiviert 40 Stunden/Woche für das Kundenprojekt – immer die Kundenzufriedenheit im Blick. Neu anfallende Aufgaben, die man als Geschäftsführer eben so hat, erledigten Sie zwischendurch, abends oder am Wochenende. Unterstützung für Backoffice-Tätigkeiten – evtl. durch Ihre Partnerin oder Ihren Partner – sowie ein Steuerberater folgten früher oder später ebenso.

Nicht selten blieb die erhoffte Entlastung jedoch aus, weil Aufgaben nicht klar waren, unnötige Fehler gemacht wurden oder nicht unternehmerisch (mit-)gedacht wurde. Das ärgerte Sie zwar immer wieder, aber sei’s drum, der Kontostand wuchs ja erst mal.

3

Das Arbeitspensum steigt weiter an

Ihre Kunden waren begeistert von Ihren Beratungsleistungen. Deshalb erhielten Sie immer mehr Anfragen von Ihrem Auftraggeber oder sogar ganz neue Anfragen.

Schnell lag Ihre Arbeitsauslastung bei 120% oder mehr. Sie erteilten ungern Absagen, wollten immer helfen. Und so kamen Sie schnell in eine Position, in der Sie zwar sehr gut verdienten, aber dafür täglich bis zu 12 Stunden arbeiten mussten.

4

Einstellung & Einarbeitung erster Mitarbeiter

Um die vielen Anfragen bearbeiten zu können, wurde es irgendwann unumgänglich, neue Mitarbeiter einzustellen.

Aus dem eigenen Netzwerk oder über die klassischen Plattformen konnten Sie jemanden finden, der nun zügig auf „Flughöhe" gebracht werden musste. Die Einarbeitungszeit kam zu Ihrem ohnehin vollen Terminkalender hinzu. Da Sie aber hofften, dass der neue Mitarbeiter Sie langfristig entlasten würde, investierten Sie diese Zeit gerne.

5

Projektsuche für neue Mitarbeiter, aber Kunden wollen Sie persönlich

Zugleich standen Sie vor der Herausforderung, ein Projekt für den neuen Mitarbeiter zu finden – am besten innerhalb der ersten 1–3 Wochen. Andernfalls würde der Mitarbeiter auf der Bank sitzen und im Worst Case kaum etwas zu tun haben, während Sie weiterhin 100% und mehr für die Kundenprojekte arbeiteten, um den Cashflow stabil zu halten.

Es war nicht immer einfach, aber irgendwie haben Sie es hinbekommen, sodass sich das Prozedere fortan bei neuen Mitarbeitern wiederholte. **Ein großes Problem blieb allerdings: Die Kunden wollten immer Sie persönlich**. Ihr Kontostand stieg, die Arbeitsbelastung auch. „Ich bin eben selbstständig, da ist das so", dachten Sie.

6

Ohne Arbeit am Unternehmen ist kein gesundes Wachstum möglich

Auch Ihre Mitarbeiter arbeiteten nun wie Sie 100% im Kundenprojekt, managten die Projektbudgets verlässlich und brachten gute Umsätze rein. **Das Problem: Im Tagesgeschäft blieb die Unternehmensentwicklung auf der Strecke**.

Sie sind nun an einem Punkt, an dem Vertrieb und Prozesse systematisiert und professionalisiert werden müssen, um gesund weiterwachsen zu können. Ohne eine erfolgversprechende Strategie stagniert Ihr Unternehmen – trotz der Liebe zur Beratung und großem Potenzial.

Wir bieten Ihnen genau hierfür eine Lösung in nur 6 Schritten.

GROWTH

Endlich Freiheit als Berater:

Die 6 strategischen Schritte, um aus dem „Beratungs-Teufelskreis“ auszubrechen

Sie wollen Ihr Unternehmen voranbringen und wachsen? Solange Sie keine Verantwortung abgeben, kann das nicht gelingen. Natürlich ist das einfach daher gesagt und Sie haben es bestimmt schon von anderer Seite gehört. Das wissen wir genau. Immerhin waren wir ebenfalls in dieser Situation.

Heute haben wir mit der Scaled Innovation GmbH eine wachsende Beratung mit 20 festangestellten Mitarbeitern und erbringen unsere Leistung im IT-Umfeld für mittelständische und große Unternehmen – ohne dass wir selbst als Gründer und Geschäftsführer ständig in alles eingebunden sind.

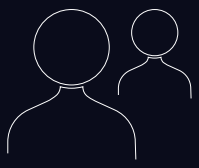
ERFAHREN SIE EXKLUSIV,

wie auch Sie es in **6 Schritten** schaffen können, die eigene Projektarbeit bedarfsgerecht und smart zu reduzieren. **Gewinnen Sie auf diese Weise wertvolle Zeit, die Sie in die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens investieren können**.

1

Kurzfristig Zeit gewinnen: Systematisierung von Routinen und vollständige Abgabe an Mitarbeiter

Der erste Schritt verfolgt ein Ziel: Zeit gewinnen. Schnell und effektiv. **Für den ersten Quick Win müssen Sie Routinetätigkeiten in Ihrem Unternehmen identifizieren und Mitarbeitern übertragen**. Damit haben Sie mehr Zeit für die wirklich komplexen Aufgaben, für die Ihr Know-how und Ihre Erfahrung benötigt werden. Und vor allem für die Umsetzung der nachfolgenden Schritte. Ab hier beginnt die Aufwärtsspirale.

2 

Finden und Binden von Mitarbeitern

Entscheidend, um dauerhaft mehr Zeit zu gewinnen, ist – auch als kleine Beratung – ein attraktiver Arbeitgeber zu sein und vor allem, sich auch so zu präsentieren. Sind Ihre Mitarbeiter mit Ihrem Arbeitsplatz und allem, was dazugehört, zufrieden, können Sie langfristig verhindern, dass ein einfaches „Wedeln mit größeren Geldscheinen" reicht, um zu kündigen. Wird das dann auch entsprechend nach Außen dargestellt, dann finden sich auch neue qualifizierte Mitarbeiter. Nicht alle wollen zwingend zu „den Großen" der Branche.

3

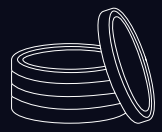
Motivierte Mitarbeiter, die in Meta-Ebenen denken, als Schlüssel zum Erfolg

Es gibt diese Mitarbeiter, denen man eine Hand von Informationen gibt und die damit einen unerwartet guten Job machen. Und auch wenn Sie ein ungutes Bauchgefühl haben: **Ab und zu müssen Sie Ihren Mitarbeitern Aufgaben übertragen, die Sie eigentlich selbst übernehmen möchten**. **So wachsen Mitarbeiter und sind motiviert**. Gleichzeitig schaffen Sie eine produktive Arbeitsatmosphäre. **Denn motivierte Mitarbeiter, die sich wertgeschätzt fühlen, wollen in aller Regel etwas leisten**. Und sie sind ein wichtiger Meilenstein dafür, dass Sie sich mehr und mehr Ihren Aufgaben als Geschäftsführer widmen können.

4

Qualitätsstandards definieren

Um Wachstum meistern zu können und trotzdem erstklassige Leistung anzubieten, müssen Sie Qualitätsstandards definieren. Das gilt sowohl für die Arbeit beim Kunden als auch für internen (Routine-) Aufgaben. **Ein sehr guter Weg, um dies sicherzustellen, ist, Ein- und Ausgangskriterien („Definition of Ready" + „Definition of Done") festzulegen**. So kann geprüft werden, ob alle notwendigen Informationen und Voraussetzungen vorhanden sind sowie alle Qualitätsansprüche berücksichtigt bzw. erfüllt werden. So lassen sich Fehler und Doppelarbeiten vermeiden.

5 

Optimale Auslastung der Mitarbeiter sicherstellen und den finanziellen Überblick behalten

Im Beratungsgeschäft ist es essenziell, die Projektlaufzeiten und Projektbudgets genau im Blick zu haben, um eine kontinuierlich hohe Auslastung sicherzustellen. Wichtig ist es daher, den Überblick zu haben, damit keine unnötigen Leerläufe entstehen oder sogar Projektbudgets verfallen.
In diesem Schritt zeigen wir Ihnen, wie Sie sich betriebswirtschaftlich gut aufstellen und Ihre Mitarbeiter auf smarte Art und Weise in das Managen von Projektlaufzeiten und Projektbudgets einbinden können.

6

Kundengewinnung systematisieren und vom Zufall befreien

Keine Frage: Sie brauchen Kunden und hiervon am besten einen zuverlässigen und planbaren Strom. Häufig sind gerade kleine Beratungsunternehmen aber stark von ihrem bestehenden Netzwerk oder Vermittlern wie Hays, GULP, Etengo und Co. abhängig.
In diesem letzten Schritt zeigen wir Ihnen, wie Sie eine Balance zwischen Personal- und Kundenmanagement finden. So kommen Sie nicht mehr in die Bredouille, lukrative Projekte nicht mehr bedienen zu können.

Das erwartet Sie bei einer Zusammenarbeit

Praxiserprobte, ganzheitliche Beratung

Unsere Methoden funktionieren nachweislich. Wir haben Erfahrung als Berater in internationalen Top-Beratungen und dem Aufbau der eigenen Beratung. Zu den notwendigen Schritten gibt es klare Vorgehensweisen.

Persönlicher Ziele-Workshop

Gemeinsam analysieren wir die aktuelle und angestrebte Entwicklung. Wir formulieren glasklare Ziele und stellen den Kompass richtig ein.

On-Demand 1:1-Meetings

Bei komplexeren Themen stehen wir Ihnen persönlich zur Verfügung und helfen Ihnen bei Ihren Anliegen. Dafür können kurzfristig 1:1-Meetings terminiert werden.

Wissensdatenbank +Tutorials

Wissen auf Knopfdruck: Unsere Videos sind jederzeit abrufbar – informieren Sie sich oder Ihre Mitarbeiter genau dann, wenn Sie Zeit haben.

Individuelles, aktives Erfolgs-Tracking

Wir halten mit Ihnen Ihre Ziele und deren Fortschritt nach. Wir korrigieren bei Abweichungen und bleiben auf Erfolgskurs.

Kontinuierliche Verbesserung

Fortlaufende Optimierung Ihres Unternehmens und Weiter-entwicklung unserer Programm-inhalte. 24/7 Fragen-Flatrate: Adressieren Sie jedes Thema schnell und unkompliziert über unseren Support-Channel.

Live-Events

Kommen Sie zu unseren Veranstaltungen und erfahren rechtzeitig die neuesten Trends und netzwerken mit an-deren Teilnehmern.

Consulting Community

Vernetzen Sie sich mit anderen Beratern und Dienstleistern mit gleichen Grundwerten und Qualitätsansprüchen.

Als IT-Dienstleister mit komplexem Angebot:

FALLSTUDIE 1

67%

mehr Umsatz und ein eigenes lukratives Beratungsprodukt

Alligator Company Software GmbH
IT-Dienstleistung

„Wichtig ist es, in der Zusammenarbeit bewusst den Weg einzugehen und die Ressourcen und die Zeit aufzubringen, um Dinge in seinem Unternehmen zu verändern. Es macht aus meiner Sicht relativ wenig Sinn, sich einfach nur mal wenige Tage zusammenzusetzen und dann die gewonnenen Erkenntnisse nicht umzusetzen. Das Team steht dabei mit Rat und Tat zur Seite. Wer sich auf eine Zusammenarbeit einlässt, wird definitiv profitieren."

Torsten Glunde
Geschäftsführender Gesellschafter

Das war die Ausgangssituation:

Der Geschäftsführer arbeitete 60–70 Stunden/Woche. Er war in so gut wie alle Kundenprojekte eingebunden und lieferte auch selbst in zwei Projekten voll mit. Das machte ihm Spaß, jedoch fehlte ihm dadurch die Zeit, sich Themen wie Unternehmensführung und -organisation zu widmen. Außerdem hatte er Probleme, qualifizierte neue Mitarbeiter zu finden, auf die er sich zeitnah verlassen konnte. Auch sein Wunsch, ein eigenes Beratungsprodukt zu entwickeln, blieb auf der Strecke. Die Umsätze waren zwar zufriedenstellend, aber nicht so hoch, wie es mit ein paar entscheidenden Veränderungen möglich wäre.

So sind wir vorgegangen:

SCHRITT 1

Eigene Stärken und Schwächen aufdecken

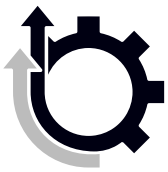
Um zielgenau helfen zu können, haben wir detailliert die Stärken und Schwächen des Unternehmens aufgedeckt. **Wir haben gezielte Strategien entwickelt, um die Stärken auszubauen**. So konnten wir auch Ziele klar und ambitioniert stecken. Besonders die operative Auslastung der Berater sowie die Unternehmensstruktur einschließlich der Gesellschafter bot erste Hebel.

SCHRITT 2

Systematisierung und Mitarbeiterführung

Wir identifizierten und systematisierten alle anfallenden Prozesse. **So konnten wir den Geschäftsführer entlasten, da er zeitraubende Routinetätigkeiten gezielt an Mitarbeiter abgeben konnte**. Ein besonderer Fokus lag zudem auf der Verbesserung der Mitarbeiterführung und -organisation. Das Team weiß ganz genau, wer welche Aufgaben zu erledigen hat und welche Qualitätsanforderungen gelten.

SCHRITT 3



Entwicklung des eigenen Beratungsprodukts

Der lang gehegte Wunsch des Geschäftsführers, sich durch ein eigenes Beratungsprodukt von der Konkurrenz abzuheben, konnte durch die freigeschaufelte Zeit endlich erfüllt werden: Gemeinsam erarbeiteten wir einen Umsetzungsfahrplan hierfür. So konnte der Gesellschafter sein Unternehmen genau so positionieren, wie es ihm schon lange vorschwebte.

Im Vergleich:

DAS ERGEBNIS

Der Geschäftsführer wurde insgesamt massiv entlastet

(weniger Kundentermine, keine Mitarbeit an Basisprozessen) und konnte sich auf sein eigenes Beratungsprodukt konzentrieren. Dieses Produkt hat einen sechsstelligen Preispunkt. Unabhängig davon konnte der **Umsatz um 38% gesteigert werden**. 15 Jahre nach der Unternehmensgründung gelang endlich der **Umsatzsprung auf über 1 Million Euro**. Zudem wurde ein solides finanzielles Polster aufgebaut. Positiv war auch die Erhöhung der **Teamauslastung von 80 auf 95%,** was vor allem auf den erzielten Überschuss spürbare Auswirkungen hatte. **Während des gesamten Prozesses waren wir mit helfender Hand unterstützend im Unternehmen tätig und haben die Aufgaben unmittelbar mit umgesetzt**.

VORHER	NACHHER
Geschäftsführer	
60-70 Std./Woche	40-45 Std./Woche
im Kundenprojekt, Projektakquise und Administration	mit operativ-konzeptioneller und strategischer Arbeit am Unternehmen

VORHER	NACHHER
Unternehmensstruktur	
3 Gesellschafter (50, 25 und 25 Prozent) – bei sehr unausgewogener Fachkompetenz, Leistungs- und Skalierungsbereitschaft	2 Gesellschafter (75 und 25 Prozent) – 2. Gesellschafter nur noch Sparringspartner und Dividenden-Empfänger
Teamauslastung	
80%	95%
Umsatz	
780.000 p.a.	1.200.000 p.a.
Dienstleistung	
Reines Body-Leasing	Body-Leasing +125k -Beratungsprodukt

Als Berater für Qualitätsmanagement im Medtech-Bereich

FALLSTUDIE 2

300%

Umsatzsteigerung

incantis GmbH
Qualitätsmanagement

„Wenn ich euch etwas frage, dann sagt ihr mir direkt und präzise auf meine Situation bezogen, was ich wissen muss. Und sehr oft noch ergänzend, auf was ich in dem betreffenden Bereich in naher Zukunft achten muss, um unnötige Fehler zu vermeiden."

Julia Wolfrat
Geschäftsführerin

Das war die Ausgangssituation:

Die Inhaberin war bereits seit 6 Jahren selbstständig. In Ihrem Team arbeiteten eine Teilzeitmitarbeiterin und zwei Werkstudenten. Die Inhaberin war selbst das Gesicht des Unternehmens und alle Kundenanfragen liefen über sie. Der Jahresumsatz lag bei über 160.000 EUR. Darüber hinaus wurden alle administrativen Aufgaben durch sie erledigt. **Unternehmerische Risiken vermied sie aus eigener Bescheidenheit und steckte ihre Ziele niedrig. Doch ohne eine funktionierende, zukunftsorientierte Strategie konnte das Unternehmen nicht wachsen**.

So sind wir vorgegangen:

SCHRITT 1

Zieldefinition und Systematisierung

Erarbeitung von klaren Zielen. Wir berücksichtigten nicht nur wirtschaftliche, sondern auch persönliche Ziele. Bereits der erste Ziele-Workshop förderte erhebliche Vereinfachungs- und Wachstumspotenziale zutage. Die Ziele wurden ambitionierter gesteckt, Routinetätigkeiten systematisiert und gezielt von der Inhaberin an Mitarbeiter oder Dienstleister abgegeben. So konnte sich die Inhaberin stärker auf Ihre Aufgaben als Geschäftsführerin konzentrieren.

SCHRITT 2

Stärkere Einbindung von Beratern in Unternehmensausbau

Die laufenden Projekte wurden bereits übersichtlich nachgehalten. Allerdings gab es bei Stundensätzen sowie internen Vorlagen für die zügige Bearbeitung wiederkehrender Kundeninhalte Optimierungspotenzial. **Für die Verbesserung wurden die aktiven Berater mit eingebunden und ihnen sukzessive und entsprechend ihrer Kompetenzen weitere Verantwortungsbereiche übertragen. Sowohl die Effizienz der Kundenprojekte als auch die Qualität der Kundenprojekte wurden so verbessert**.

SCHRITT 3

Nachhaltiger Ausbau des Kundennetzwerks und Teams

Durch die Entwicklung einer individuellen Unternehmer- und Führungspersönlichkeit konnten genau die Mitarbeiter und Kunden gewonnen werden, die zur Unternehmensidentität und dem Beratungsangebot des Unternehmens passen. Der deutlich präsentere Expertenstatus transportiert den guten Ruf und ist damit eine Quelle neuer Kundenanfragen.

Im Vergleich:

DAS ERGEBNIS

Die Resultate sprechen für sich.

Das Unternehmen hat in mehreren Bereichen enorme Fortschritte erzielt. **Es konnten 7 neue Mitarbeiter eingestellt werden**. Diese übernehmen jetzt die Projekte, die früher ausschließlich von der Geschäftsführerin bearbeitet wurden. Dadurch konnte das Unternehmen seine Kapazitäten erweitern und den Kundenservice verbessern. **Eine beeindruckende Umsatzsteigerung von 160.000 EUR auf deutlich über 600.000 EUR in zwei Jahren wurde erreicht**. Die Basisprozesse wurden so optimiert, dass sich die Inhaberin nun komplett zurückziehen kann. **Dadurch entstehen klare Strukturen und Strategien im Unternehmen, die zu weiteren Verbesserungen beitragen**. Allerdings gibt es mittlerweile mehr Anfragen als Kapazitäten, was das Unternehmen vor neue Herausforderungen stellt.

VORHER	NACHHER
Geschäftsführer	
110%	30-40%
Lieferung von Kundenprojekten plus Administration und Buchführung	für Kundenprojekte, der Rest strategische Themen und voller Fokus auf Unternehmensausbau

VORHER	NACHHER
Teamauslastung	
90%	98%
Stundensatz	
Gleichbleibend – keine Anpassungen bei Projektverlängerungen	Steigerung zeitnah um bis zu 28% +regelmäßige Anpassungen
Umsatz	
160.000 p.a.	600.000
Teamgröße exkl. Inhaberin	
1 Beraterin in Teilzeit	7 Beraterin in Voll- und Teilzeit
2 Werkstudenten	1 Backofficekraft (aktuell in 2023)

Als Saas-Unternehmen
mit 2 Geschäftsführern:

FALLSTUDIE 3

4x mehr Kundeninteraktionen und

50% kürzere Sales Cycle

Michael Unger
Geschäfts- und Vertriebsleiter

Christian Gaiser
Produktentwicklung

suxxesso GmbH
Qualitätsmanagement

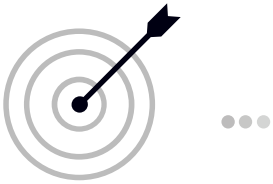
„Alexander legt den Finger in die Wunde und spricht die Probleme auf direkte Art an – so wie es intern bei uns niemand tut. Jemand, der sich für den Weg mit Alexander und seinem Team entscheidet, dem würde ich raten, offen zu sein. Für alles. Offen zu sein für Kritik, aber auch offen zu sein, ehrlich seine Problemfelder darzulegen, weil nur dann kann einem geholfen werden."

Das war die Ausgangssituation:

Die beiden Geschäftsführer verfügten über sehr unterschiedliche Kompetenzen. **Die eigentlich essenzielle Kommunikation funktionierte nicht richtig, Probleme wurden unter den Teppich gekehrt**. **Auch das Bewusstsein für klare Aufgabenteilung, um volles Potenzial zu entfalten, fehlte im Führungsduo**. Zudem verliefen Prozesse sehr schleppend und waren nicht transparent. **Trotz 13 Mitarbeitern arbeiteten die Geschäftsführer sehr viel – ohne durchbrechende Erfolge zu erzielen**. Insbesondere im Vertriebsteam, bestehend aus dem Vertriebsleiter, zwei Innendienstmitarbeitern und einem Gründer, fehlte die Systematisierung von Arbeitsprozessen. So kostete der Vertrieb viel Geld, blieb aber unter seinem Potenzial. Vom Erstkontakt bis zum Abschluss vergingen sehr oft mehr als 12 Monate.

So sind wir vorgegangen:

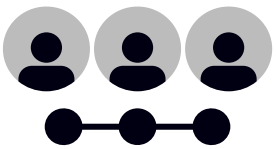
SCHRITT 1



Zieldefinition

Da die Geschäftsführer für sehr unterschiedliche Bereiche (Vertrieb und Produktentwicklung) zuständig waren, war es essenziell, klare gemeinsame Ziele zu definieren. Auf diese Weise konnten die vorhandenen Zielkonflikte direkt angegangen werden. Unter Berücksichtigung der grundlegenden unterschiedlichen persönlichen Voraussetzungen und Perspektiven konnte ein zukunftsweisender Kurs eingeschlagen werden.

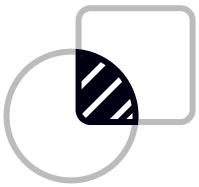
SCHRITT 2



Social Selling als Ergänzung zum klassischen Vertrieb

Nachdem die Ziele klar definiert waren, ging es darum, die eigene SaaS-Lösung zur SAP-Testautomation gezielter auf digitalem Weg zu vermarkten. Der bisherige Ansatz über persönliche Kontakte war nicht zuletzt aufgrund von COVID nicht mehr wie gewohnt umsetzbar. Den Geschäftsführern war hier die persönliche Note besonders wichtig. Daher wurde die Zielgruppe geschärft und ein Mix aus Netzwerkaufbau und Direktansprache via LinkedIn und Webinaren erarbeitet. **Durch die zunehmende Optimierung konnte die Zahl der Interaktionen mit potenziellen Kunden vervierfacht werden**.

SCHRITT 3



Transparenter und strukturierter Vertrieb

Die Arbeitsprozesse im Vertrieb vom ersten Kontakt über die Vorstellung des Produkts und Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss wurden konsequent systematisiert und verfeinert. Auf diese Weise wusste jeder Vertriebsmitarbeiter stets über den aktuellen Fortschritt des Interessenten Bescheid. Fortschritte wurden ausgewertet und transparent kommuniziert. **Dies sorgte für eine Verkürzung des Sales Cycles von 12 auf 5,5 Monate**. Die Mitarbeiter waren motivierter, da sie die Erfolge nun endlich sehen konnten.

Im Vergleich:

DAS ERGEBNIS

Die beiden Geschäftsführer ziehen nun an einem Strang und kommunizieren offen über Probleme und Lösungsstrategien.

Durch klare Aufgaben- und Rollenverteilungen können Mitarbeiter optimal eingesetzt werden und Aufgaben bearbeiten, die genau zu ihren Kompetenzen passen. Vertriebsprozesse wurden systematisiert und ein ergänzender Vertriebsansatz eingeführt. Durch völlige Transparenz fällt nichts mehr unter den Tisch. **Im Vertrieb konnten wir auf diese Weise die Kosten um mehrere 100.000 EUR p.a. reduzieren und die Zahl der Abschlüsse erhöhen. Darüber hinaus verringerte sich die Zeit zwischen Erstkontakt und Abschluss teilweise um bis zu 80%.**

VORHER	NACHHER
Geschäftsführer	
2 Geschäftsführer	→ 1 Geschäftsführer
1 GF ‣ 120% involviert und	20% Produktentwicklung
100% operativ ausgelastet	40% Vertriebssteuerung
1 GF ‣ 20% aktiv	40% Unternehmensstrategie

VORHER

NACHHER

Unternehmensstruktur

2
Geschäftsführer

1 GF
zugleich verantwortlich für Beratungsunternehmen mit 30 Beratern und Vertrieb

→

1
operativer GF

2. GF
Mentor und Sparringspartner

Kundenkontakte

2
pro Woche

→

6-8
Wochen

Sales Cycle

12
Monate

→

5,5
Monate

So läuft eine Zusammenarbeit mit uns ab

1

Tragen Sie sich für ein kostenfreies Erstgespräch ein

Wir halten uns jede Woche eine feste Anzahl an Terminen frei, um mit Beratern über ihre Herausforderungen und Ziele zu sprechen. Jedoch können wir nicht jedem helfen. Es müssen bestimmte Voraussetzungen bezüglich Ihrer Dienstleistung vorliegen, um unserem Programm beitreten zu dürfen. Außerdem prüfen wir, ob eine Zusammenarbeit für Sie sinnvoll ist.

2

Wir beraten Sie und Sie erhalten eine kostenlose Potenzialanalyse

Danach erhalten Sie eine kostenlose Erstberatung in Form eines Strategiegesprächs. Hier erstellen wir mit Ihnen einen realistischen Zukunftsplan, der in Ihrer individuellen Situation auch wirklich umsetzbar ist. Zudem zeigen wir Ihnen, wie der Weg dorthin im Detail funktioniert. Eine interne Befragung (Stand April 2023) hat ergeben, dass 92,4% der Teilnehmer diese Beratung ihren Kollegen auf jeden Fall weiterempfehlen würden.

3

Sie erhalten von uns ein unverbindliches Angebot

Am Ende des Strategiegesprächs werden wir Ihnen ein unverbindliches Angebot unterbreiten. Ob Sie die Zusammenarbeit mit uns starten oder die Tipps aus der Beratung alleine umsetzen möchten, entscheiden Sie selbst. Natürlich führen wir diese Gespräche in der Hoffnung, dass Sie unser Kunde werden. Aber das nur, wenn Sie überzeugt und bereit sind, etwas Zeit in die Umsetzung zu investieren – ganz ohne Sie geht es nicht.

4

Wir setzen unseren 6-Schritte-Plan gemeinsam mit Ihnen um

Sollten Sie sich dazu entscheiden, eine Zusammenarbeit mit uns zu starten, vereinbaren wir einen individuellen 1:1-Termin, in dem wir gemeinsam die Ziele definieren. Danach brechen wir alles in Teilziele herunter und nehmen Sie bei der Umsetzung an die Hand. Unser Support kommt in regelmäßigen Abständen auf Sie zu und unterstützt Sie bei Herausforderungen.

Wollen auch Sie sich aus dem Tages-geschäft als Berater zurückziehen und dennoch exzellente Kundenergebnisse in der Praxis erzielen?

Dann buchen Sie jetzt ein kostenloses Erstgespräch:

growthwalk.de

Hier schauen wir uns Ihre Situation individuell an und geben Ihnen die Möglichkeit auf eine 1:1-Experten-Beratung. Außerdem beantworten wir Ihre Fragen und geben Ihnen erste Tipps zur Umsetzung.

GROWTHWALK

Über Growthwalk

Die größte Herausforderung der Berater: Die eigene Dienstleistung ist individuell und hängt (zu Beginn) sehr stark an der eigenen Person. Eine Herausforderung, die wir kennen.

Wir wissen, wie schwer der Spagat zwischen operativer Lieferung beim Kunden und der Arbeit am eigenen Unternehmen sein kann. Dennoch stehen wir heute an einem Punkt, an dem wir unser Unternehmen so aufgestellt und systematisiert haben, dass wir uns aus dem operativen Tagesgeschäft als Berater zurückziehen und in einer Managerposition tätig sein können. **Mit der gewonnenen Zeit und mit unserer Marke „Growthwalk" möchten wir zeigen, wie eine Beratung im IT-Umfeld erfolgreich funktionieren kann.**

Wir helfen anderen Geschäftsführern von Beratungsunternehmen, sich aus dem Tagesgeschäft zurückzuziehen, ohne dass die Beratungsqualität darunter leidet.

Innerhalb der DACH-Region gibt es viele Beratungen, die für Ihre Kunden hervorragende Leistungen erbringen.

Wir von Growthwalk interessieren uns für Ihre Vision als Unternehmen und freuen uns, Sie bei deren Umsetzung zu unterstützen. Zusammen erreichen wir mehr: für Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden.

ÜBER ALEXANDER DITTRICH

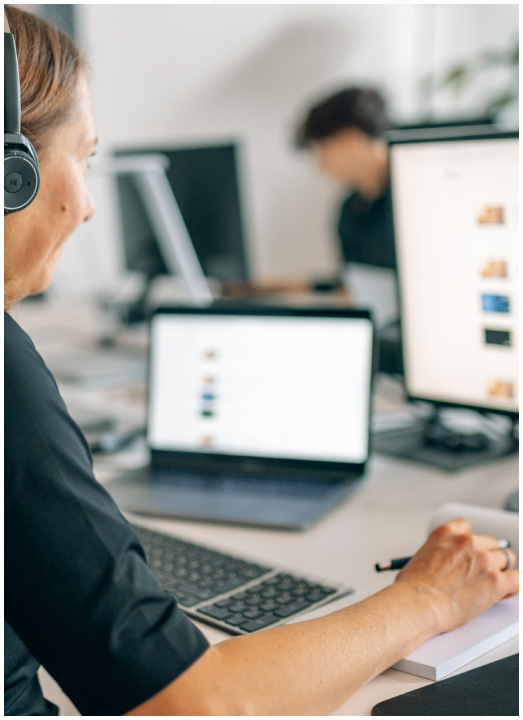
Alexander Dittrich hat als Business Consultant im DB Konzern begonnen und nach einer weiteren Station in der Strategie im Bereich Banking & Asset Management gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Alexander Axthelm 2018 eine eigene Beratung gegründet. Durch seine mehr als 12-jährige Berufserfahrung und dem MBA in Innovation Management mit Aufenthalt im Silicon Valley im Jahr 2016 weiß er, worauf es beim Aufbau und dem erfolgreichen Betreiben einer Beratung ankommt.

UNSER STANDORT

GROWTHWALK

Unser Büro befindet sich in zentraler Lage in Frankfurt am Main. Mit unserer digitalisierten und umsetzungsorientierten Arbeitsweise können wir unsere Kunden aus dem ganzen DACH-Raum optimal betreuen. Auch wenn für unsere Arbeitsweise ein Vor-Ort-Treffen nicht zwingend erforderlich ist, so sind Sie selbstverständlich jederzeit herzlich bei uns willkommen.

Das sind **WIR**



Unser Team

10

Fragen, die wir häufig gestellt bekommen

Was passiert im kostenlosen Erstgespräch?

Zunächst schauen wir uns Ihre Ist-Situation an und prüfen, ob Sie qualifiziert sind, um an unserem Programm teilzunehmen. Schon hier geben wir Ihnen bereits hilfreiche Tipps. Auch wenn es nicht zu einer Zusammenarbeit kommt, profitieren Sie bereits hier und können unsere Tipps gerne umsetzen. Dies machen wir gerne, weil wir uns als Branchenpartner sehen.

Könnt ihr mir wirklich helfen?

Wir waren ebenfalls in Ihrer Situation. **Unser 6-Schritte-Plan, durch den wir uns aus dem Tagesgeschäft herausziehen konnten, funktioniert nachweislich in der Praxis**. Er ist darauf ausgelegt, komplexe Dienstleistungen zu systematisieren, ohne dass die Beratungsqualität darunter leidet.

Meine Dienstleistung ist besonders komplex. Kann das dann bei mir funktionieren?

Gerade wenn Ihr Angebot sehr komplex ist, kann eine Zusammenarbeit für Sie einen Mehrwert liefern. **Indem wir Ihre komplizierten Abläufe systematisieren, schaffen wir es, die Prozesse in einzelne Tasks, die für sich betrachtet einfacher sind, aufzusplitten**. Diese können dann an Mitarbeiter abgegeben werden.

Wie gut kennt ihr euch mit IT-Themen aus und versteht ihr meine Dienstleistung?

Da wir mit unserer eigenen Beratung selbst im IT-Umfeld unterwegs sind, kennen wir sehr viele unterschiedliche Themen und Besonderheiten. Häufig arbeiten wir neben den klassischen IT-Themen auch an den „State of the Art" wie KI, Cloud etc. mit.

10

Ich bin stark in Kundenprojekte und operative Themen eingebunden – wo soll die Zeit herkommen?

Die Zusammenarbeit ist darauf ausgelegt, dass Sie bereits in den ersten 2–3 Wochen eine massive Zeitersparnis haben, ohne dass die Umsätze zurückgehen. Zudem helfen wir Ihnen, Ihre Mitarbeiter zur Umsetzung des Erfolgsplans zu befähigen und stehen dabei als Partner fest an Ihrer Seite. **Die Zusammenarbeit mit uns verschafft Ihnen als Geschäftsführer wieder mehr Zeit**.

Bekomme ich das neben meiner Kundenarbeit hin?

Der Arbeitsaufwand für Sie wird so gering wie möglich gehalten. Nach einem Gespräch, in dem wir alle wichtigen Punkte klären, haben Sie absolute Klarheit über den genauen Ablauf.

Was, wenn ich zwischendurch Fragen habe?

Wir stehen Ihnen bei Fragen oder Problemen jederzeit zur Seite. Wir wollen Sie nachhaltig unterstützen und lassen Sie daher während der gesamten Zusammenarbeit nicht in der Luft hängen. Sie haben eine **24/7 Fragen-Flatrate** für alle Themen, die Sie beschäftigen.

Was unterscheidet euch von anderen Angeboten?

Wir machen nicht nur theoretische Vorschläge, sondern wissen genau, was im Beratungsgeschäft funktioniert und was nicht. Bei uns werden Sie diese auch aktiv umsetzen und erhalten nicht nur einen kurzen „Hype", der im Tagesgeschäft direkt wieder abflaut. Zudem unterstützen wir auf Wunsch auch bei der Umsetzung konkreter Arbeitspakete.

Wann sehe ich erste Ergebnisse?

Mit ersten spürbaren Ergebnissen können Sie innerhalb der ersten Wochen rechnen. Insbesondere die Systematisierung von Arbeitsprozessen und die damit zusammenhängende Möglichkeit, Routineaufgaben an Mitarbeiter abzugeben, werden Sie schnell spürbar merken.

Ist es nicht aufwändig, Ihre Vorschläge in meiner Beratung umzusetzen?

Nein. Da wir eine Strategie entwickeln, die genau auf Ihr Unternehmen zugeschnitten ist, wird auch deren Umsetzung nahtlos sein.

Haben Sie weitere offene Fragen?

Gerne nehmen wir uns in einem kostenlosen Erstgespräch die Zeit, um Ihre inxdividuel-len Fragen zu beantworten.

Buchen Sie dafür einfach nur einen unverbindlichen Termin auf:

growthwalk.de

GROWTHWALK

GROWTHWALK

Wollen auch Sie sich aus dem Tagesgeschäft als Berater zurückziehen können und dennoch exzellente Kunden-ergebnisse in der Praxis erzielen?

Dann buchen Sie jetzt ein kostenloses Erstgespräch:

growthwalk.de