

Qualitätssystem

BC+P

Andreas Grötzinger
Business Coach + Partner
Unternehmensberatung

Qualitätssystem

BC+P

Andreas Grötzinger
Business Coach + Partner
Unternehmensberatung

Dürrweg 8
88682 Salem
Fon: +49 173 9074751
Fax: +49 3212 2462222
andreas_groetzinger@web.de
www.bcundp-unternehmensberatung.de

Qualitätssystem

Inhaltsverzeichnis

1	Unternehmensdarstellung und Qualifikation	3
1.1	Unternehmensleitbild	3
1.1.1	Unternehmensdaten	3
1.1.2	Tätigkeitsfeld	3
	Existenzgründung	3
	Unternehmensplanung/Controlling	3
	Krisenmanagement/Sanierung	3
	Unternehmensnachfolge	3
1.1.3	Zielgruppe	4
1.1.4	Zielgebiet	4
1.1.5	Unternehmensgrundsätze	4
2.	Fachliche und persönliche Kompetenz	5
3.	Weiterbildung	5
4.	Arbeitsmittel/Ressourcen	5
5.	Leistungserbringung/Kundenkommunikation	6
6.	Qualitätskontrolle	7

Qualitätssystem

1 Unternehmensdarstellung und Qualifikation

1.1 Unternehmensleitbild

1.1.1 Unternehmensdaten

Am 01. Oktober 2007 wurde die BC+P Business Coach + Partner Unternehmensberatung von Andreas Grötzinger gegründet.

Der Sitz der Unternehmensberatung ist im Dürrweg 8 in 88682 Salem.

1.1.2 Tätigkeitsfeld

Wir entwickeln Lösungen für das gesamte Spektrum der Unternehmensführung. Folgende Leistungen werden nachhaltig angeboten:

Existenzgründung

- Entwicklung von Strategien und Konzepten
- Erstellung von Ertragsvorschauen und Businessplänen
- Ermittlung des Finanzbedarfs und Beantragung von Fördermitteln
- Bearbeitung von Kreditanträgen und Hilfestellungen bei Verhandlungen mit Banken und anderen Institutionen
- Coaching

Unternehmensplanung/Controlling

- Analysen, Maßnahmenpläne
- Liquiditätspläne, Ertragspläne
- Kreditverhandlungen
- Organisationsberatung, Optimierung von Betriebsabläufen
- Personalplanung
- Preisbildung und Kalkulationen
- Investitionsplanung
- Coaching

Krisenmanagement/Sanierung

- Krisenberatung, Ursachenanalyse
- Hilfe und persönliche Unterstützung zur Umsetzung aller notwendigen Maßnahmen im Unternehmen
- Unterstützung bei der Geschäftsführung
- Sanierungen, Sanierungskonzepte, Bankverhandlungen
- Coaching

Unternehmensnachfolge

- Strategieberatung

Qualitätssystem

- Hilfe bei der Suche nach dem geeigneten Nachfolger (Käufer; Übernehmer innerhalb der Familie)
- Unternehmensbewertungen; Kauf- und Verkaufsverhandlungen
- Steueroptimierte Übertragungen in Zusammenarbeit mit externen Partnern
- Coaching

1.1.3 Zielgruppe

Die Zielgruppen des Unternehmens sind im Wesentlichen das produzierende Gewerbe, das Handwerk, Inhaber und Führungskräfte. Aber auch Freiberufler zählen zu unseren langjährigen Kunden.

Die überwiegend inhabergeführten Unternehmen haben eine Größe bis ca. 100 Mitarbeiter.

1.1.4 Zielgebiet

Wir betreuen vorrangig Unternehmen aus Süddeutschland. Da wir den engen persönlichen Kontakt zu den Unternehmen als einen Erfolgsfaktor in der seriösen Beratung ebenso schätzen wie den Aufbau eines stabilen Vertrauensverhältnisses, beschränken wir uns überwiegend auf unser regionales Umfeld.

1.1.5 Unternehmensgrundsätze

Seriosität: Wir halten uns an den Verhaltenskodex des BDU e.V., Bundesverband Deutscher Unternehmensberater, insbesondere an unsere Verantwortlichkeit gegenüber jedem Geschäftspartner und Auftraggeber, an absolute Verschwiegenheit, Unvoreingenommenheit, Integrität, Objektivität, Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit.

Aufklärung: Wir klären die Auftraggeber über unsere Tätigkeit umfänglich auf und überzeugen uns davon, dass sie das Angebot vor einer Vertragsunterzeichnung verstanden haben

Fortbildung: Wir bilden uns fortlaufend weiter, sowohl in Vertiefungsseminaren zu den Kenntnissen, die wir bereits haben, als auch zu neuen Themen und Geschäftsfeldern.

Belastbarkeit: Wir sorgen für unsere eigene psychische und körperliche Gesundheit vor, so dass unsere berufliche Tätigkeit für uns nicht zur Belastung wird.

Qualität: Wir stellen hohe Ansprüche an uns selbst und sind ständig bestrebt, die Qualität unserer Arbeit zu verbessern.

Teamwork: Wir arbeiten selbstständig und/oder im Team des Auftraggebers und achten ständig auf partnerschaftliches Zusammenarbeiten aller Mitwirkenden.

Qualitätssystem

Motivation: Wir motivieren uns immer wieder selbst und damit auch unser Umfeld. Mit der ansteckenden Motivation generieren wir im Beratungsprozess Arbeitslust und Leistungsfreude bei allen Beteiligten.

Kreativität: Wir beschäftigen uns ständig mit neuen unkonventionellen Lösungsmöglichkeiten für die Probleme unserer Auftraggeber und achten darauf, unsere gedankliche Kreativität und Freiheit zu erhalten.

Kooperationen: Wir überprüfen Angebote zur Kooperation mit Kollegen auf unseren Arbeitsgebieten strengstens auf Seriosität, Machbarkeit und Sinn für den Auftraggeber.

Durchsetzungsvermögen: Wir lassen uns von auftretenden Problemen nicht in unserer Arbeit beirren und suchen immer die beste Lösung für den Klienten.

Treue: Wir bleiben uns selbst und unserem Auftraggebern treu. Was einmal zwischen den Parteien vereinbart wurde, wird gehalten, es sei denn, alle Vertragspartner sind der Meinung, es ist richtig, von der ursprünglichen Vereinbarung abzuweichen.

Flexibilität: wir bleiben auf allen Gebieten flexibel und können uns damit auch ungewöhnlichen Fragestellungen und Herausforderungen in den Unternehmen stellen.

2. Fachliche und persönliche Kompetenz

Die fachliche Grundlage der Beratungstätigkeit der Unternehmensberatung bildet ein abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, regelmäßige hochqualifizierte Weiterbildungen, der fachliche Austausch mit Berufskollegen und nicht zu unterschätzen jahrelange Berufserfahrung und die enge Zusammenarbeit mit Banken, Behörden, Steuerberatern, Rechtsanwälten, etc. Dazu kommen persönliche Eigenschaften wie soziale Kompetenz, Empathiefähigkeit, ausgeprägtes strategisches Denken und Handeln, Durchsetzungsvermögen und Diplomatie.

3. Weiterbildung

Regelmäßige Weiterbildung ist für uns Pflicht. Unser Anspruch, immer auf fachlich hohem Niveau zu beraten, verpflichtet uns, neue Erkenntnisse schnell in die tägliche Praxis umzusetzen, um den hohen Erwartungen und Ansprüchen der Kunden gerecht werden zu können.

Dabei bedienen wir uns vieler verschiedener Quellen und Anbieter wie Fachzeitschriften, Online- und Fachseminare und Workshops.

4. Arbeitsmittel/Ressourcen

Unsere Unternehmensberatung basiert auf Einzelberatung, Vollzeit zuzüglich entsprechender Sondervereinbarungen.

Qualitätssystem

Für spezielle Fragestellungen kann auf ein umfassendes Wissensnetzwerk zurückgegriffen werden, welches sich aus Beratern bei Banken, Kammern und spezialisierten Beratungsunternehmen speist.

Auch technisch auf dem höchsten Niveau zu sein, ist grundlegende Voraussetzung.

5. Leistungserbringung/Kundenkommunikation

Akquise/Werbung: Wir werden von interessierten Unternehmer, Führungskräften und Auftraggebern oft auf Empfehlung von vorherigen Klienten kontaktiert. Dazu kommen unsere eigenen Maßnahmen zur Akquise. Das sind öffentliche Auftritte – zurzeit die Homepage www.bcundp-unternehmensberatung.de sowie Pkw-Werbung.

Bedarfsermittlung: Beim ersten telefonischen Kontakt erkundigen wir uns nach dem Anlass für die Kontaktaufnahme. Wenn die Vorstellungen des Unternehmers und unser Leistungsprofil kongruent sind, vereinbaren wir einen kostenfreien Termin vor Ort. Wir stellen uns dann persönlich vor und geben dem Interessenten einen detaillierten Einblick in das Beratungsangebot. Der Auftraggeber erhält in diesem Gespräch alle Informationen, die wichtig für die Bedarfsermittlung sind. Auf Wunsch des Interessenten unterbreiten wir dann ein verbindliches Angebot – die Basis des Auftraggebers für die Entscheidung zur Zusammenarbeit.

Auftragsbesprechung: Nach Annahme des Angebots durch den Auftraggeber werden, nach Vereinbarung zur Schweigepflicht, die Ziele der durchzuführenden Maßnahmen erarbeitet. Es wird der Zeitbedarf ermittelt und der Materialeinsatz festgestellt. Gemeinsam werden Durchführungsvereinbarungen formuliert, der Zeitplan für die Maßnahmen festgestellt und eventuelle Nebenabreden besprochen. Daraufhin wird von unserer Seite das aufzuwendende Honorar im Einzelnen dargelegt und miteinander abgestimmt. Auf der Basis der vorangegangenen Festlegungen wird ein bindender Vertrag formuliert. Nachsorgevereinbarungen zu unserer Dienstleistung und beidseitige Rücktrittsklauseln sind immer Bestandteil des Vertrags.

Durchführung: Die Aufträge werden individuell nach vorheriger Absprache durchgeführt. Wir achten auf die Einhaltung der Zeitpläne, der limitierten Materialeinsätze, der abgesprochenen Durchführungsvereinbarungen, des gemeinsam ausgehandelten Vertrags. Nach der vertragsgemäßen Erledigung der Maßnahmen wird dem Auftraggeber die Beendigung des Auftrags bekanntgegeben und die Erreichung der Ziele, soweit schon möglich, dargestellt. Er erhält ein Durchführungsprotokoll, an dem er den Weg zu den gemeinsam festgelegten Zielen nachverfolgen kann. Ferner wird ein Schlusstermin vereinbart, in dem sowohl der Auftraggeber als auch BC+P sich bei einem individuellen feedback über die erbrachte Leistung austauschen.

Nachbetreuung/Kundenpflege: Wir bieten den Unternehmern und Auftraggebern routinemäßig eine Nachbetreuung der Maßnahmen an. Nach vorheriger Zustimmung zu weiterer Kommunikation stellen wir ebenfalls gern die Möglichkeit von Checkups vor. Zum

Qualitätssystem

Beispiel zu Themen, wie die behandelten Prozesse im Unternehmen nach zwei, sechs und zwölf Monaten aussehen. Oder ob die in den Maßnahmen erreichten Ziele „halten“ oder ob es sinnvoll ist, weitere Maßnahmen zur Optimierung durchzuführen. Zum Checkup gehört auch ein allgemeines Update zu den behandelten Themen. Auf Nachfrage und auf Wunsch des Klienten bieten wir auch regelmäßige Updates zu neuen Erkenntnissen aus unseren Fachgebieten an.

6. Qualitätskontrolle

Bei Abwicklung sämtlicher Beratungsaufträge gelten für uns die durch den BDU e.V. veröffentlichten Grundsätze zur Qualitätssicherung in der Unternehmensberatung.

Sämtliche Beratungsprozesse können nach Abschluss durch das beratene Unternehmen bewertet werden. Hier hat der Kunde in einem Gespräch noch einmal persönlich Gelegenheit das Ergebnis des Beratungsprojektes zu beurteilen und konstruktive Kritik zu äußern. Da wir an langjährigen vertrauensvollen Kundenbeziehungen interessiert sind, finden entsprechende Hinweise sofort Eingang in den Ablauf laufender Beratungen.

Salem im August 2016

verantwortlich: Dipl.-Betriebswirt (BA) Andreas Grötzinger