

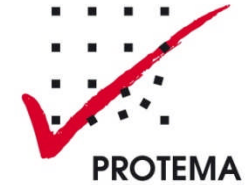
PROTEMA - TOP Consultant 2011

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



TOP Consultant – Mentor: Hans Eichel

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



compamedia:
Mentor der besten Mittelständler Deutschlands



Die besten Unternehmensberater
für den Mittelstand
Mentor: **Hans Eichel**

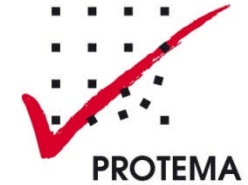
PROTEMA Benchmarking-Report

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



Die Bewertungen für PROTEMA - Gesamtübersicht

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



Evaluationsergebnis: PROTEMA



A+

862 Punkte

Gesamtbewertung



Kompetenz



Seriosität



Anschlussfähigkeit



Zufriedenheit



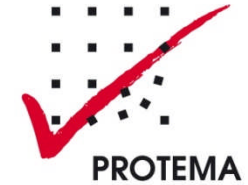
100 Punkte

500 Punkte

900 Punkte

Die Bewertungen für PROTEMA - Detailübersicht

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



Bewertung der Kompetenz von PROTEMA



A+

856 Punkte

Aggregiertes Ergebnis



Fachkompetenz



Methodenkompetenz



Sozialkompetenz



Selbstkompetenz



Die Bewertungen für PROTEMA - Detailübersicht

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



Bewertung der Seriosität von PROTEMA



A+

864 Punkte

Aggregiertes Ergebnis



Konsistenz



Integrität



Loyalität



Offenheit



Die Bewertungen für PROTEMA - Detailübersicht

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



Bewertung der Anschlussfähigkeit von PROTEMA



A

845 Punkte

Aggregiertes Ergebnis



Ähnlichkeit



Reziprozität



Attraktivität



Die Bewertungen für PROTEMA - Detailübersicht

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



Bewertung der Zufriedenheit mit PROTEMA



A+

883 Punkte

Aggregiertes Ergebnis



Kommunizierte Zufriedenheit



Kundenbindung

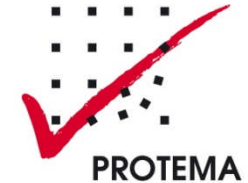


Weiterempfehlung



Glossar

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



Die „Kompetenz“ eines Beraters wird in vier Kategorien bewertet



Fachkompetenz

Unter dem Begriff der Fachkompetenz werden solche Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten zusammengefasst, die der Bewältigung bekannter, wiederkehrender Problemsituationen dienen. Hierzu gehört neben betriebswirtschaftlichen und technischen Kenntnissen vor allem auch ein solides Verständnis der „Spielregeln“ der Kundenbranche.

Methodenkompetenz

Die Methodenkompetenz eines Beraters bezeichnet seine Fähigkeit, neuartige, komplexe Aufgabenstellungen zu bewältigen. Sie basiert auf situationsübergreifend, flexibel einsetzbaren kognitiven Fähigkeiten – etwa der, komplexe Zusammenhänge systematisch zu analysieren, verschiedene Aufgaben nach Prioritäten zu ordnen und theoretische Modelle in konkrete, praxistaugliche Maßnahmen zu überführen.

Sozialkompetenz

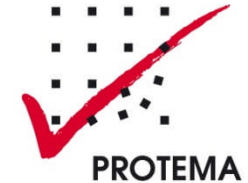
Als Sozialkompetenz werden die kooperativen und kommunikativen Fertigkeiten bezeichnet, mit deren Hilfe sich ein Berater in unterschiedlichen sozialen Umfeldern behauptet. Hierzu zählt zum Beispiel seine Bereitschaft, Problemlösungen im Team zu erarbeiten und bei Bedarf den fachlichen Rat der Mitarbeiter des Kunden einzuholen.

Selbstkompetenz

Unter Selbstkompetenz wird die Fähigkeit eines Beraters verstanden, für sich selbst vor seinem Gewissen und seiner Vernunft verantwortlich zu handeln. Insbesondere muss sich der Berater der Tragweite seines Handelns bewusst sein, er darf sich nicht selbst überschätzen, muss seine eigenen Handlungs- und Denkweisen kritisch hinterfragen, aus den eigenen Erfolgen und Misserfolgen lernen und Verantwortung für sein Handeln übernehmen.

Glossar

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



Auch zur Evaluation der „Seriosität“ werden vier Kategorien betrachtet



Konsistenz

Als Konsistenz wird die Verlässlichkeit, Berechenbarkeit und Urteilsfähigkeit eines Beraters verstanden. Insbesondere steht sie dafür, dass ein Berater in Übereinstimmung mit seinem früheren Verhalten handelt. So dürfen etwa die Argumentationen eines Beraters keine inneren Widersprüche oder Spannungen aufweisen, sie müssen vielmehr „in sich schlüssig“ sein.

Integrität

Die Integrität eines Beraters steht für seine Aufrichtigkeit und für seine Glaubwürdigkeit. Um diese Eigenschaften zu erreichen, muss er vor allem seinen eigenen Wertvorstellungen gerecht werden und darf sich auch durch den Einfluss äußerer Umstände nicht von diesen abbringen lassen.

Loyalität

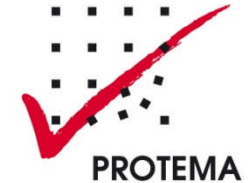
Die Loyalität eines Beraters bezeichnet seine innere Verbundenheit mit seinen Klienten. Hiermit verbindet sich die Erwartung, dass er die Werte seiner Klienten teilt und vertritt bzw. diese auch dann vertritt, wenn er sie nicht vollumfänglich teilt. Das bedeutet insbesondere, dass ein Berater seine Klienten gegenüber anderen Akteuren selbst dann in einem guten Licht erscheinen lässt, wenn die Beziehung einmal Störungen oder Spannungen ausgesetzt sein sollte.

Offenheit

Der Begriff der Offenheit bezieht sich auf den freien, wechselseitigen Austausch von Ideen und Gedanken. Ein Berater gilt als offen, wenn er Informationen unverfälscht an seine Klienten weitergibt und wenn sich ihm seine Klienten ihrerseits ohne Vorbehalt anvertrauen.

Glossar

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



Die Analyse der „Anschlussfähigkeit“ erfolgt in drei Kategorien



Ähnlichkeit

Das Kriterium der Ähnlichkeit kann sich auf verschiedene Aspekte beziehen, etwa auf Wertvorstellungen, Gewohnheiten oder Einstellungen, aber auch auf demografische Merkmale wie das Alter, das Geschlecht oder die Berufserfahrung. Je stärker ein Klient davon überzeugt ist, dass er mit seinem Berater die gleichen Interessen und Vorlieben teilt, die gleichen moralischen Werte und Prinzipien, dass das Denken und Handeln des Beraters seinem eigenen nahe kommt, desto größer ist die Sympathie, die er für den Berater empfindet.

Reziprozität

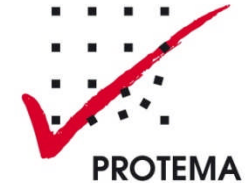
Die Reziprozität bezeichnet den Umstand, dass eine wahrgenommene Zuneigung in der Regel zu deren Erwidering führt. Wenn ein Klient den Eindruck hat, dass sich ein Berater gerne mit ihm austauscht, dass er ihn respektiert, seine Meinung schätzt und sich über die Zusammenarbeit freut, dann steigt im Umkehrschluss auch die Sympathie, die der Klient dem Berater entgegenbringt.

Attraktivität

Das Kriterium der Attraktivität bezieht sich auf ein professionelles, dem jeweiligen Anlass entsprechendes Auftreten eines Beraters, ein angemessenes Erscheinungsbild, auf die Anschaulichkeit der von ihm vorgetragenen Präsentationen und die Sorgfalt, die er bei der Anfertigung schriftlicher Unterlagen walten lässt.

Impressum

Die besten Unternehmensberater für den Mittelstand



Impressum



Autoren:

Prof. Dr. Dietmar Fink
Bianka Knoblach

Herausgeber:

compamedia GmbH
Nußdorfer Straße 4
88662 Überlingen am Bodensee

Telefon +49 (0)7551 94986 - 30
Telefax +49 (0)7551 94986 - 39

Alle in dieser Studie veröffentlichten Daten wurden mit der gebotenen Sorgfalt erhoben und ausgewertet. Die compamedia GmbH übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben der Befragten und der darauf aufbauenden Analysen. Ansprüche wegen möglicher Unrichtigkeiten, insbesondere Regressansprüche bei Verwendung der Daten zu eigenen Zwecken, sind ausgeschlossen. Die compamedia GmbH bezieht die zugrunde liegenden Daten aus Quellen, die sie als vertrauenswürdig erachtet. Eine Garantie hinsichtlich des Wahrheitsgehaltes kann jedoch nicht gegeben werden. Leser, die aufgrund der in dieser Studie veröffentlichten Inhalte Entscheidungen treffen bzw. Transaktionen durchführen, handeln auf eigene Gefahr.

Alle Rechte vorbehalten
Copyright © 2011 by compamedia GmbH

Weitere Informationen über TOP CONSULTANT finden Sie im Internet: www.top-consultant.de