

Durch Denken Vorne Consult

Kein Liebeslied

Zusammenarbeit im Projekt

Sie wollen erfolgreiche Berater? Das können wir bieten. Sie wollen Aufgaben/Herausforderungen bewältigt haben im Umfeld Einkauf und Technik? Da kennen wir uns aus. Aber haben Sie sich schon mal Gedanken gemacht, was denn Ihr Beitrag zu diesem Erfolg ist – Ihr ganz persönlicher Beitrag?

Ich mache seit zehn Jahren Beratung, und die Erfahrung aus zahlreichen Projekten sagt mir: „Manchmal wären fünf bis zehn Prozent mehr drin gewesen, wenn der Kunde sich mehr reingehängt hätte.“

Achtung, die jetzt nachfolgenden Punkte sind echt kein Liebeslied. Es geht hier nicht um das Bloßstellen von einzelnen Personen oder Unternehmen, schließlich muss ich die Quote des Newsletters nicht hochtreiben wie verschiedene Buchautoren. Aber das Thema „Zusammenarbeit im Projekt“ wird meistens nicht auf den Tisch gebracht und dient dann nur noch beim Beraterstammtisch als Legenden-Gesprächsstoff, was auch nicht hilfreich ist.

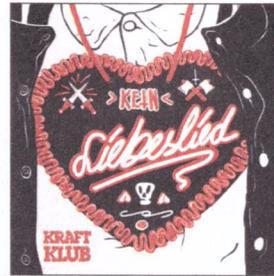
Warum dann nicht dazu schreiben im Sinne einer Selbstreflexion für Kunde UND Berater, damit in Zukunft beide Seiten davon profitieren können? Also los:

1. Aktive Teilnahme des Top-Managements
Meistens hört man: „Wichtig ist die Unterstützung

vom Top-Management“. Ganz ehrlich: Es ist zu wenig, wenn der CEO/COO/CPO usw. nur zum Kick Off und zum Lenkungsausschuss kommen. Wirklich motivierend für das Team ist es, wenn Sie persönlich zu den Sitzungen erscheinen und sich aktiv einbringen (teilnehmen und mal zuhören zählt auch nicht). Mutige Vorschläge sind gefragt, die auch mal daneben liegen können. Aber Sie glauben gar nicht, was das für ein Signal an das Team aussendet. Für den Berater heißt das, die Manager auch zu den Terminen einzuladen – am besten per Outlook, denn nur ein Eintrag im Kalender ist ein echter Termin.

2. Einfordern von Ergebnissen abseits des Lenkungsausschusses

Nein, nicht die Hochglanz-Präsentation der Berater ist die Wahrheit, sondern das nackte unverblümete Excelsheet sagt Ihnen, wo das Projekt wirklich steht. Fordern Sie dieses nicht nur alle drei Monate zum Lenkungsausschuss vom Berater ein, sondern gehen Sie es mit ihm wöchentlich oder 14-tägig durch. So nehmen Sie aktiv teil am Projekt und sind auch für Punkt eins besser aufgestellt. Außerdem ist die High-End-Präsentation nur



Keine Liebeslieder: Tipps für die Projektzusammenarbeit

eine zeitaufwändige Darstellung der Ergebnisse, die dadurch nicht besser werden, dass diese jetzt in Powerpoint „gemalt“ werden.

Selbstkritik für den Berater:

- Weniger Folien sind manchmal mehr Information.
- Den Kundenmitarbeiter die Ergebnisvorstellung machen lassen, auch wenn dieser kein Rhetorik-Ass ist.

3. Für die Umsetzung

Ich hätte diesen Punkt auch „Wasch mich, aber mach mich nicht nass“ nennen können. Wie oft habe ich es erlebt, dass Potenziale von 20 bis 30 Prozent in Form von neuen Lieferanten, alternativen Produkten oder neuen Konstruktionen aufgezeigt wurden und der Kunde sagt:

- „Da müssen wir noch eine weitere Ausschreibung machen, bevor wir das angehen“
- „Aber was wird der bestehende Lieferant sagen, wenn er nicht mehr ...“
- „Das geht nicht! Dann müssten wir ja eigentlich ...“

Ganz ehrlich: Wenn das Wort „eigentlich“ fällt, steigt bei mir der Blutdruck. Denn dadurch kommt nur etwas zum Ausdruck, wozu man nicht die

van Gaal'schen E... in der Hose hat. Auch mir passiert das selbst im eigenen Unternehmen, dass ich von „eigentlich“ oder von „Das Problem ist, dass...“ spreche. Da hilft nur Eigendisziplin, kritische Mitarbeiter und schlussendlich mehr Mut, es auch durchzuziehen.

4. Deckelung statt Neidfaktor

Erfolgsabhängige Vergütungen sind ein beliebtes Thema bei Kunden – der Berater soll schließlich auch sein Bekenntnis zum Erfolg leisten. Meiner Erfahrung nach aber auch ein leidiges Thema, wenn es zur Abrechnung kommt. Wenn ein Berater Anspruch auf 100.000 EUR für 20 Tage Arbeit anmeldet, weil die Erfolgskomponente das so vorsieht, dann war es wahrscheinlich sehr erfolgreich. Aber Ihr Gerechtigkeitsinn sagt, dass das im Vergleich zur Ihrer Tätigkeit und Ihrem Gehalt nicht mal ansatzweise gerechtfertigt ist. Stimmt auch, aber meist haben Sie selbst Anteil an der Situation, da Sie auf „100 prozentig erfolgsabhängige Vergütung“ und „x Prozent von der Einsparung“ reingefallen sind. Tipp: Weniger Gier und mehr Maßhaltigkeit! Auch wir deckeln unsere erfolgsabhängigen Angebote für eine erfolgreiche Zusammenarbeit, aber bitte keine Neid-Debatte!

