

BCA Unternehmensberatung

„Haben Sie alle Potentiale in Ihrem Unternehmen genutzt?“

„Unser Beratungsunternehmen hat bis jetzt vornehmlich Kunden in Deutschland und der Schweiz betreut“, betont Dr. Gerald Mathis, Gründer und Seniorpartner von der BCA Dr. Mathis & Partner (siehe Fact box). Nun wird das Team rund um den promovierten Wirtschaftsingenieur, Supervisor und Coach auch vermehrt in Vorarlberg aktiv werden. Die Niederlassungen in Chemnitz, St. Gallen und Dornbirn sorgen für eine optimale Betreuung der Kunden.

Keine Besserwisser

Mathis ist sich sehr wohl bewusst, dass der Begriff Unternehmensberatung für viele „ein rotes Tuch“ darstelle. „Die Leute denken, dass da irgendwelche Besserwisser daherkommen und ihr Unternehmen vollkommen umkrepeln“, kennt der 48-jährige gebürtige FuBacher die weit verbreitete Skepsis gegenüber seiner Branche. „Sicher kommt es vor, dass die Bank einem Betrieb, der in Nöten ist, einen Berater aufs Auge drückt.“ Doch nicht das Sanieren sei die eigentliche Aufgabe eines Unternehmensberaters, „wichtig ist der Input von außen, der zu einer besseren Entwicklung des Betriebes führt“. Mathis: „Es ist kein Geheimnis, dass die meisten erfolgreichen Firmen einen Berater haben und sich damit selbst die Chance geben, die eigenen Potentiale zu erkennen und gezielt frei zu setzen.“

Externe Sichtweise

Auch die BCA arbeitet in der Regel mit leistungsfähigen Unternehmen zusammen. Der Berater mit seiner externen Sichtweise erfüllt dabei eine Art Therapeutenfunktion. Für Gerald Mathis steht außer Zweifel: „Das Potential ist in den Unternehmen selbst.“ Die Aufgabe des Coachs sei es, notwendige Veränderungsprozesse bei den Mitarbeitern

attraktiv zu machen, damit sie den Wandel mittragen. Das klingt einfach, ist es aber nicht, denn eingefahrene Gleise werden allzu oft nur widerwillig verlassen.



Dr. Gerald Mathis:
„Wo das Vertrauen fehlt,
ist Beratung nutzlos.“

Potentialmethodik

Die BCA sieht ihre Aufgabe neben der klassisch-betriebswirtschaftlichen Beratung darin, „die betroffenen Mitarbeiter aktiv mithelfen zu lassen, das Richtige richtig zu tun“ (Mathis). Der Weg dorthin hat bei BCA einen Namen, und dieser ist

international urheberrechtlich geschützt: Potentialmethodik lautet das (unternehmensberaterische) Zauberwort, hinter dem sich ein ausgeklügeltes Maßnahmenpaket verbirgt, das gemeinsam mit den Mitarbeitern ausgearbeitet und in mehreren Schritten effektiv umgesetzt wird. „Bei der Potentialmethodik geht es darum, herauszufinden, was daran hindert gut zu sein oder noch besser zu werden“, so Mathis. „Leute, die bisher nicht gefragt wurden, kommen zu Wort“. Man nütze die Chance, über die Grenzen hinaus zu gehen und quer zu denken.

Schritt für Schritt

Der erste Schritt ist ein Basisworkshop mit der Unternehmensleitung, bei der Vorgehensweise, Rahmenbedingungen und Zielsetzun-

gen festgelegt werden. Die Ergebnisse der dann folgenden Workshops mit relevanten Mitarbeitern und Führungskräften werden der Geschäftsleitung präsentiert. Es folgt die Realisierung mit Coaching und Begleitung der Projektgruppen. Für das BCA-Team ist die Arbeit übrigens erst dann erledigt, wenn die gewünschten Zielsetzungen erreicht sind und der Veränderungsprozess erfolgreich abgeschlossen ist.

Infos:

BCA Dr. Mathis & Partner
J.G. Ulmer-Straße 21
A-6850 Dornbirn
Tel. +43 55 72 372 372
Fax +43 55 72 372 372 24
E-mail: office@bcapartner.com
www.bcapartner.com

FACT BOX:

BCA Dr. Mathis & Partner

International tätiges Beratungsunternehmen mit Büros in St. Gallen, Chemnitz und Dornbirn

Gründung:
1991 durch Dr. Gerald Mathis

Schwerpunkte:
Unternehmensberatung
und -entwicklung
Standortconsulting
Schulung und Training
Führung des Standort- und Gründerzentrum in Dornbirn

15 Mitarbeiter

BCA betreut international laufend
30 bis 35 Unternehmen