

# Ansichten von innen und aussen

---



**Evaluation  
Development**

## ... Denkprozesse auslösen ...

Wir stellen Know-how und Instrumente zur Verfügung. Bei unseren Kunden erfassen wir die Strukturen und hinterfragen sie kritisch. Für uns ist der direkte Einbezug des Klienten wichtig, denn mit unseren Methoden helfen wir ihm, Lösungen zu entwickeln und auch umzusetzen.

Als Kunde hatte ich zwar ein positives Grundgefühl, doch war ich die moderne Art der Zusammenarbeit nicht gewohnt. Die Beratung hatte aber einen positiven Effekt: Ein Denkprozess wurde ausgelöst. Ich musste mir eingestehen: 'Du bist in diesem oder jenem Bereich nicht mehr "up to date". Macht das die Konkurrenz so wie ich?'

Im ersten Moment reagierte ich negativ, wie man eben reagiert, wenn einem kritische Fragen gestellt werden. Unsere Kommunikationsmittel zum Beispiel waren nicht mehr den heutigen Bedürfnissen angepasst. Es war für uns gar nicht selbstverständlich, mit einer modernen Infrastruktur zu arbeiten. Das haben wir dann schnell geändert.

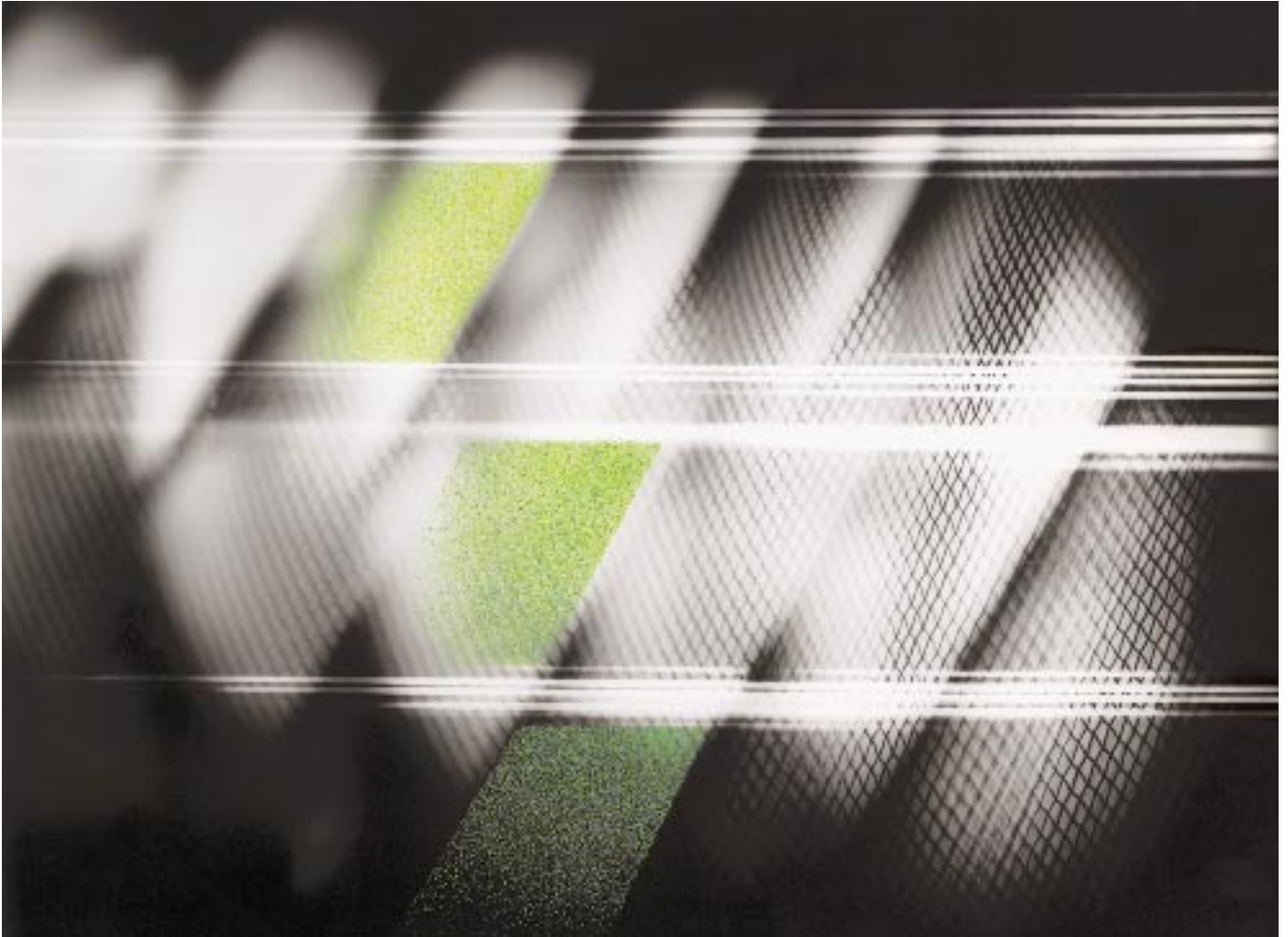
Ich habe während der Beratung auch begonnen, mir verstärkt über die Zukunft unseres Unternehmens Gedanken zu machen.

Inhaber einer Handelsfirma



## ... ungefilterte Information ...

Das Wichtigste für uns, wenn wir eine Kundenbeziehung aufbauen, ist Vertrauen, gegenseitiges Vertrauen. Der Kunde muss überzeugt sein, dass wir als Berater voll hinter ihm stehen, und er muss hinter uns stehen. Dann ist die Basis für eine gute Zusammenarbeit geschaffen und ein erstes Ziel erreicht.



Unternehmensberater sind eine Notwendigkeit. Mit einem Berater kann ich ungefiltert über Probleme und Ziele unseres Unternehmens reden. Er muss in der Lage sein, Sorgen, Probleme und Chancen neutral zu beurteilen. Beim im imponieren mir die Kompetenz der Berater und das Spektrum, das sie abdecken. Sie arbeiten professionell, und das bis in die Details. Das passt mir.

Direktionspräsident eines Grossverteilers

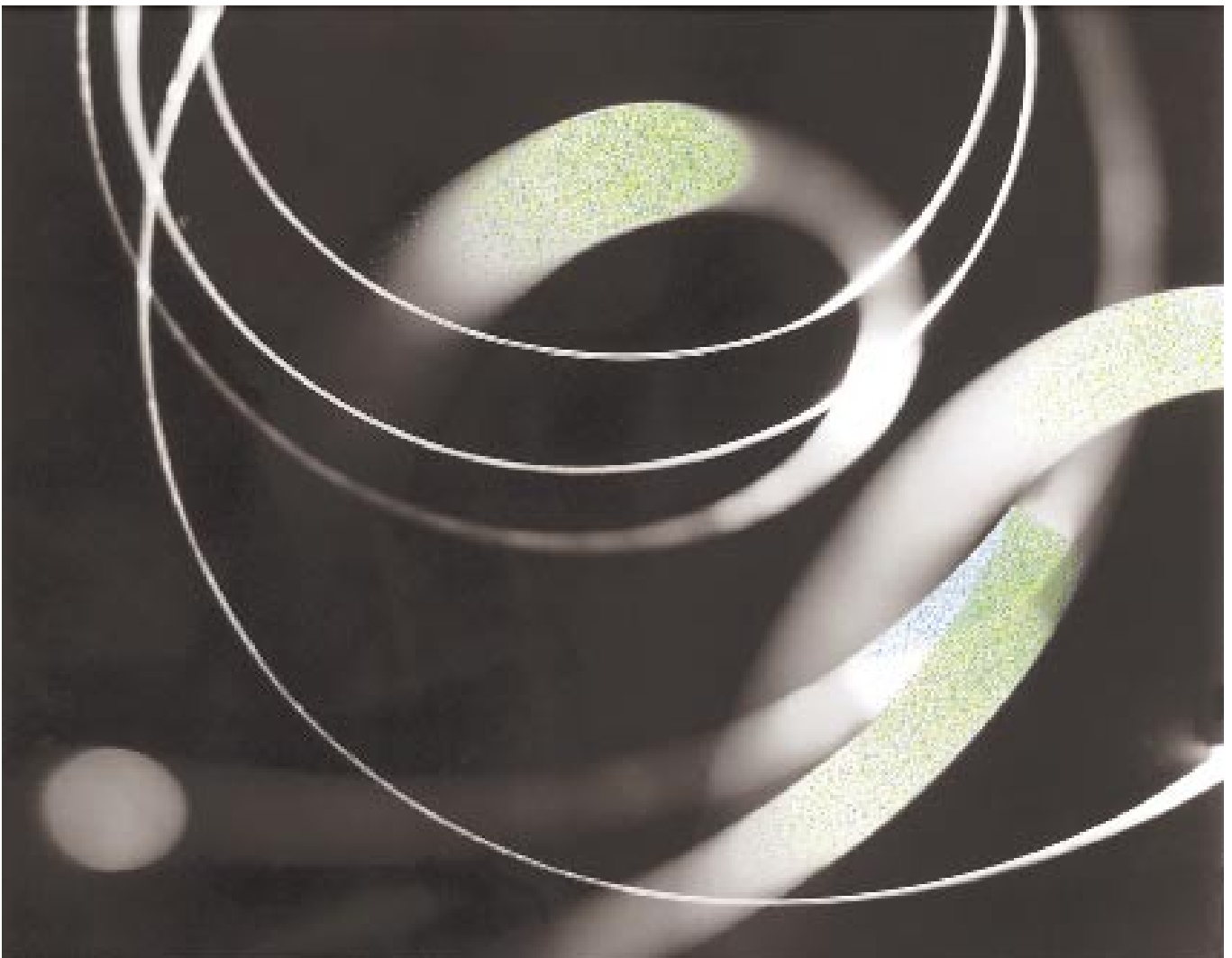
## ... weitere Kreise ...

Wir betrachten die Probleme eines Unternehmens immer auch aus psychologischer Sicht. Wir haben es schliesslich mit Menschen zu tun, mit Stärken und Schwächen von Menschen – und nicht mit Sachgegenständen. Dieser Tatsache sind wir uns bewusst.

Initiative Leute, ziemlich draufgängerisch, sehr seriös. Sie bleiben am Ball. Ich weiss nicht, ob ich es positiv oder negativ werten soll: Fragt man etwas, so zieht das sofort weitere Kreise. Ursprünglich wollten wir eigentlich nichts von ihnen, aber es ergab sich doch eine Zusammenarbeit. Vom Fachwissen her sind sie sicher sehr stark. Und trotzdem bekommt man bei ihnen nicht das Gefühl, man werde mit zuviel Theorie überschwemmt.

Es kommt niemand, der sagt: 'Was Ihr da macht, ist nichts wert! Das müsst Ihr alles anders machen!' Diese Überheblichkeit haben sie nicht. Ich kenne das von einer anderen Firma im gleichen Bereich, deren Mitarbeiter strotzen vor Gescheitheit und "We're the best". Das stösst mich eher ab. Ich weiss dann: Wir haben bei denen nichts verloren.

Delegierter des Verwaltungsrates eines international tätigen Handels- und Produktionsunternehmens



## ... Durchblick?

Die Position als Berater ist neutral. Für uns ist es meistens einfacher, die Übersicht zu behalten. Deshalb können wir Unternehmen auf eine Art durchleuchten, die über eine subjektive Sichtweise der Führungsmannschaft hinausgeht.



Die ime-Mitarbeiter begriffen auf Anhieb, was wir suchten und brauchten, was zu uns passte. Sie hatten sich zuvor über unsere Firma informiert und sich auf ihre Aufgabe vorbereitet. Das war schon mal ein Vorteil. Und dann konnten sie das Ganze bündeln und sagen: 'In diese oder jene Richtung müssen wir gehen.'

Konzeptionell arbeiteten sie sehr sauber. Man sah, dass die Weiche richtig gestellt war, in bezug auf das Projekt, auf die Aufgabenstellung – und auch persönlich.

CEO eines Industrieunternehmens

## Details und das Ganze sehen

Als Berater versuchen wir, ein Unternehmen als Ganzes zu erfassen, ohne jedoch die relevanten Details aus den Augen zu verlieren. Es ist etwas aus der Mode, nach dem 'Warum' und dem 'Wieso' zu fragen, wir aber stellen diese unbequemen Fragen, denn uns interessieren auch die Hintergründe.

Unsere Erfahrungen sind sehr positiv. Die ime-Crew hat speditiv gearbeitet. Sie hat qualitativ hochstehende Mitarbeiter präsentiert, die Unterlagen waren komprimiert und informativ. Innerhalb kurzer Frist erreichten sie eine hohe Qualität, das war das Entscheidende. Die verstehen ihr Business. Das ist übrigens auch das Feedback, das ich von meinen Mitarbeitern erhalten habe.

Banker im Risk-Management-Bereich

Zu den Beratern des ime hatte ich im positiven Sinn keine Distanz, weil sie sich schnell in die Firma integriert und unser Problem verstanden haben. Andere Berater arbeiten nicht so detailliert und perfekt. Es gibt ja zwei Arten von Unternehmensberatern: Sie wissen schon! Die ime-Leute gehören für mich ganz eindeutig zu denen, die etwas bewegen und sich voll für unsere Sache sowie unser Ziel einsetzen.

Mitglied Konzernleitung

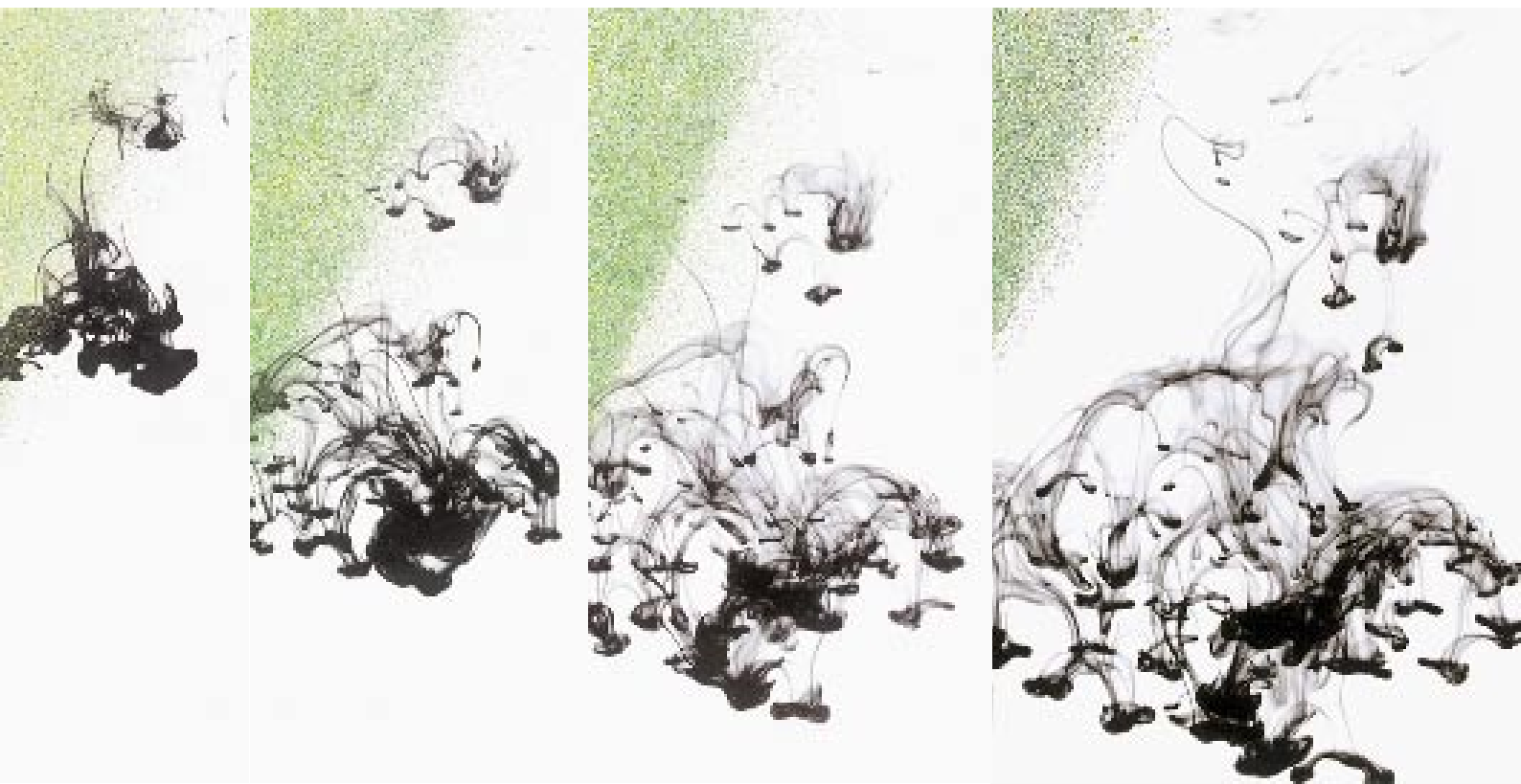


## Zeit haben ...

Wir arbeiten nicht nach der Methode "Wir-liefern-das-Konzept-Sie-setzen-es-um". Ein Konzept umzusetzen, ist etwas vom Schwierigsten überhaupt. Es braucht dazu Zeit und intensive Betreuung. Wir nehmen uns die Zeit.

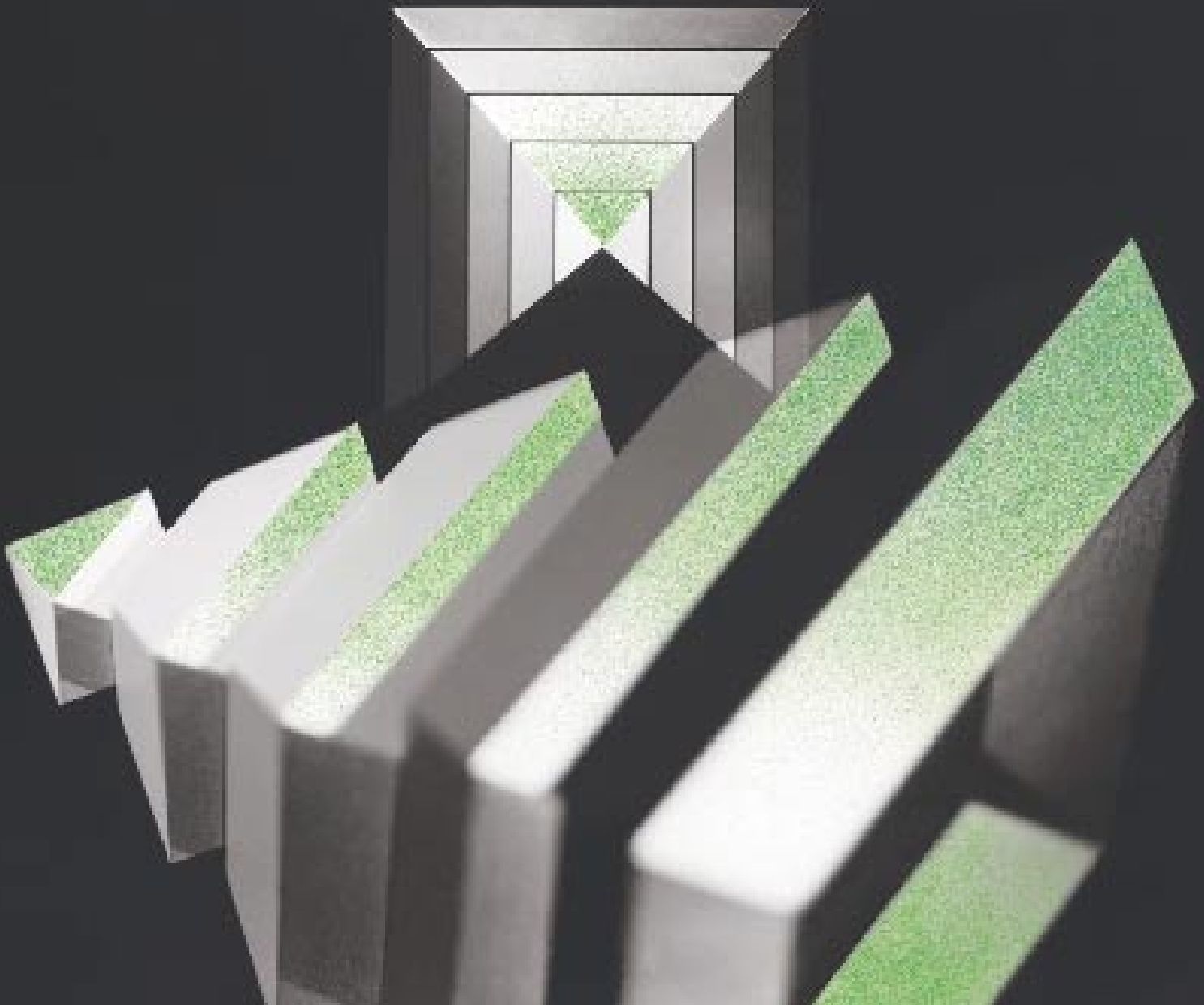
Schon vom Einsatz her merkt man: Die ime-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter engagieren sich persönlich. Sie wollen ein Optimum an Service bieten. Man ist nicht einfach der Kunde X, der irgendwann bedient wird, wenn es das Schema eben zulässt. Das ist die Erfahrung, die ich gemacht habe.

Finanzspezialist einer Grossbank



## Massarbeit ...

Keine Beratungssituation wiederholt sich. Unsere Kunden erwarten, dass wir uns jeweils aufs neue mit ihrer Situation auseinandersetzen, eine angepasste Vorgehensweise wählen und keine 'Patentrezepte' erteilen.



Das ime-Team versteht es, sich in Strukturen hineinzudenken, die über ein paar Jahre gewachsen sind. Sie finden die Mitarbeiter, die in solche Strukturen hineinpassen. Man sagt ja immer: 'Die "Chemie" steht an erster Stelle, sonst funktioniert

überhaupt nichts.' Das wissen sie. Und sie berücksichtigen die Besonderheiten meines Unternehmens. Dadurch unterscheiden sie sich hauptsächlich von allen anderen. Nach einer anfänglichen Zurückhaltung habe ich dann im Laufe der

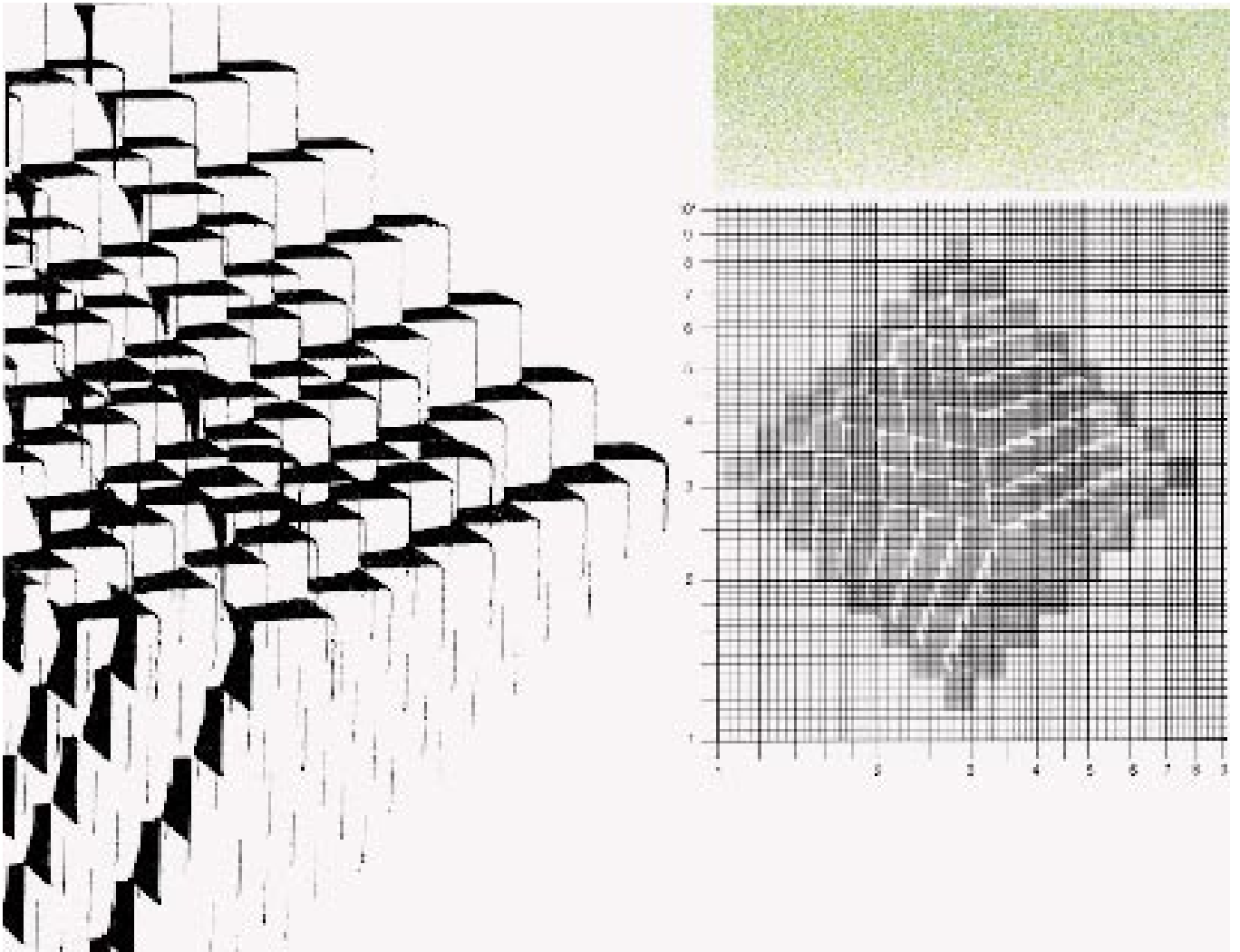
weiteren Zusammenarbeit verstanden, dass ihre Ideen für unser Unternehmen Erfolg bringen können. Sie hatten den Einstieg bei uns nicht leicht, sie mussten hart arbeiten. Aber ich finde, das ist der beste Einstieg.

Inhaber einer Firmengruppe

## Vom Konzept zum realisierten Erfolg

Erfolg ist messbar. Deshalb messen uns Kunden einerseits an der Entwicklung von Lösungen und andererseits an der Umsetzung der erarbeiteten Konzepte. Der Umsetzung schenken wir ganz besondere Aufmerksamkeit, weil wir uns mitverantwortlich fühlen,

die neuen Impulse langfristig zu sichern und weiterzuführen. In allen Projektphasen überprüfen wir die vereinbarten Aktivitäten und Termine auf deren Einhaltung. Unsere Erfahrungen zeigen immer wieder, dass hier grosse Erfolgsreserven liegen.



In unseren Workshops haben wir immer in grösseren Gruppen zusammengearbeitet. Denn wir sagten uns: "Das Kader, auch das mittlere Kader, muss dabei sein und aktiv mitarbeiten". Und die ime-Berater haben das sehr gut gemacht. Sie sind nicht aufgetreten und haben etwas präsentiert: 'Das ist es jetzt!'

sondern fragten: 'Wie würdet Ihr es machen, wie seht Ihr es?' Ich glaube, das war sehr wichtig. Jetzt stehen meine Leute, die ja mitgearbeitet haben, hinter dieser Entscheidung, weil sie ihnen nicht diktiert wurde. Das ist für mich der wesentliche Punkt.

Manager eines High-Tech-Unternehmens

# ime - Dienstleistungen

---

## Evaluation

Management Audit  
Management Assessment  
Analyses of Management Potential

## Development

Development Pool  
Executive Team Building  
Executive Team Development  
Management Team Development

## Zielgruppen

Aufsichts- und Verwaltungsräte  
Geschäftsleitungsmitglieder  
Divisionsleiter  
Spartenverantwortliche

Wir freuen uns, Ihnen bei einem  
unverbindlichen Kontaktgespräch  
unsere Dienstleistungen vorzustellen.

Auf Wunsch vermitteln wir Ihnen  
gerne Referenzen.



Management Consulting

**ime – St. Gallen**

Kirchlistrasse 29  
CH-9010 St.Gallen  
Telephone +41 71 242 62 62  
Telefax +41 71 242 62 82

**ime – Zürich**

Schaffhauserstrasse 331  
CH-8050 Zürich  
Telephone +41 44 206 60 60  
Telefax +41 44 206 60 66

<http://www.ime-consulting.com>