

## DER IGNAZ-EXPERTEN-TALK:

### Personalconsulting...

...ein Interview mit Mag. Peter Paces von Feliciter Consulting

### ***Herr Mag. Paces, was genau kann ich mir von Vertriebs und Personalconsulting erwarten?***



Das Ziel bei jeder Beratung ist mit allen betroffenen Personen ein gemeinsames Ziel und gemeinsame Lösungen auszuarbeiten. Das bedeutet das die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiv und konstruktiv den zukünftigen Erfolg des Unternehmens gestalten. Man darf schließlich nicht vergessen das niemand die täglichen Herausforderungen, Chancen und Risiken bessern kennt als die Personen die Tag ein Tag aus damit zu tun haben. Durch die intensive Einbindung der unmittelbar betroffenen hat das abschließende Ergebnis dann einen ganz anderen Stellenwert und die Motivation das gemeinsam erarbeitet umzusetzen ist

unverhältnismäßig größer als wenn ein Konzept einfach übergestülpt werden würde. Um auf die Frage zurückzukommen und auf den Punkt zu bringen. Meine Klienten können sich eine Lösung erwarten die in der Breite der Firma getragen wird und so eine interne Eigendynamik entwickelt. Die Identifikation mit dem Arbeitgeber steigt stark und die Arbeitsleistung und der Output ebenso.

### ***Welche speziellen Lösungen haben Sie und welche Kunden sprechen Sie damit an?***

Die eine spezielle Lösung gibt es nicht, sonst gäbe es ja auch keine Alleinstellungsmerkmale. Jedes Unternehmen ist so wie auch die Menschen die darin arbeiten einzigartig und so muss auch die jeweilige Lösung maßgeschneidert sein. Grundsätzlich geht es jedoch darum Stärken weiter ausbauen, die Vertriebskanäle an diese Stärken anpassen und die Administration so einfach als irgendwie möglich zu gestalten. Oftmals ist man gerade im Bereich der Abwicklung ja fremdgesteuert. Umso wichtiger ist es die Prozesse die ich selbst beeinflussen kann besonders effizient zu gestalten. Das senkt die Kosten, hebt die Motivation, gibt Raum für Kreativität im Unternehmen und steigert nachhaltig die Erträge. Die schönsten Projekte sind bei den Firmen mit 8 - 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

## ***Was ist das besondere an Feliciter Consulting?***

Auf der einen Seite sicherlich das Selbstverständnis das durch Feliciter verkörpert wird. Ich bin der Überzeugung das jeder Unternehmer oder Manager eine unmittelbare Verantwortung nicht nur für das Unternehmen sondern auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat. Wenn in einer Firma 10 Angestellte sind kann man davon ausgehen d. 20 - 30 Personen von diesem Einkommen abhängig sind. Daraus ergibt sich für mich der Anspruch ein Unternehmen durch Steigerung seiner Erträge und nicht hauptsächlich durch Einsparungen voran zu bringen. Am wenigsten kostet ein Unternehmen schließlich dann, wenn es zugesperrt wird, die Erträge sind dann halt auch bei 0. Das kann meiner Meinung nach niemals das Ziel sein. Also Erträge nachhaltig steigern und Effizienzen heben sind an erster Stelle, die Kosten im Griff zu haben ist dann nur noch eine Selbstverständlichkeit.

Der zweite USP ist sicherlich die Arbeitsweise. Wir führen zwar auch mit jedem betroffenen ein kurzes Interview, viel wichtiger ist es aber das ich in jeder betroffenen Einheit einige Tage mitarbeite. Ich verrichte dann Hilfsdienste für die man keine Qualifikation benötigt, z.B. das Werkzeug dem Monteur reichen, oder Ablagearbeiten für die Assistentin. Das tolle dabei ist das am zweiten Tag die Menschen von sich aus zu erzählen beginnen. Dadurch gewinne ich viel tiefere Einblicke als mit den üblichen Interviews. Ebenso fahre ich mit zu Kunden- oder Montageterminen. Dort werde ich in der Regel als neuer Kollege vorgestellt der sich das alles einmal ansehen möchte. So komme ich mit den Kunden ins Gespräch und hole so von diesen direktes Feedback ein. Bei besonders kundenintensiven hat sich auch jedesmal ein Kundenparlament bewährt.



## ***Woran merke ich also, wann es Zeit für einen Besuch bei Ihnen ist?***

Da gibt es wirklich viele Ansatzpunkte. Wenn etwa immer wieder Unstimmigkeiten zwischen Vertrieb, Backoffice und/oder Produktion auftreten, wenn neue Vertriebskanäle die Umsätze schmälern, die Erträge stagnieren, Geschäfte eher zufällig passieren anstatt gezielt akquiriert worden zu sein. Der schönste Zeitpunkt ist jedoch der wenn ein Unternehmer sagt, bisher ist es gut gelaufen, jetzt möchte ich mich für die nächsten 5 Jahre vorbereiten. Die heutige Zeit ist derart schnelllebig d. Erfolgsmodelle von 2014 heute schon wieder überholt sind. Ich würde sagen, dass über 70% der Firmen den Bedarf haben. Mich zu besuchen ist jedoch nicht notwendig, ich komme sehr gerne zu den Unternehmen, wobei über Besuch freue ich mich auch immer.

**Da wird Ignaz jetzt einiges klarer; herzlichen Dank für das Gespräch.**

Bei Interesse und weiteren Fragen wenden Sie sich bitte direkt an:

Mag. Peter Paces, MSc  
Feliciter Consulting- u. Dienstleistungs GmbH  
Saarplatz 17/5  
1190 Wien  
Tel. +43 (0)676/5461820  
p.paces@feliciter-consulting.com  
www.feliciter-consulting.com

