



Elaine Biech Unternehmensberater werden und bleiben

Das Handbuch für
beruflichen Erfolg

Rosenberger Fachverlag
3/2001, DM 87.-, ISBN 3-931085-32-5

Um es vorweg zu sagen: Alle diejenigen, die entweder selbständige Trainer/Berater sind oder sich (haupt- oder nebenberuflich) auf diesem Gebiet selbständig machen möchten, werden auch ohne ökonomische Kenntnisse einen deutlichen Nutzen aus diesem Buch ziehen.

Das als Arbeitsbuch verfasste Werk bietet sehr konkrete und umfassende Hilfestellungen zu wichtigen Fragestellungen rund um das Training und Beratung aus erster Hand: Die Autorin ist in den USA seit fast 20 Jahren als selbständige Beraterin, Trainerin und Seminarentwicklerin tätig und weiß daher, wovon Sie schreibt.

Zunächst wird das Tätigkeitsfeld eines Trainers/Beraters umrissen, damit der Neu- oder Nebeneinsteiger sich darüber klar wird, auf was er sich selbst im Falle der erfolgreichen Selbständigkeit einlässt. Danach wird nachvollziehbar erläutert, mit welchen Schritten die zu erwartenden Kosten erfasst und das eigene Honorar zu ermitteln ist. Es folgen Erläuterungen rund um die Kosten und die Kalkulation einer Geschäftsgründung sowie 113 (!) praktische Tipps für das Marketing mit kleinem Budget. Anschließend wird der Umgang mit ökonomischen Kennzahlen erläutert und in einen Zusammenhang mit dem zu erwartenden Einkommen und den wichtigen Investitionen gestellt.

Es folgen Tipps für den Aufbau (Stichwort: Erstkontakt) und die Pflege von Kundenbeziehungen über ein aktuelles Projekt hinaus dargelegt. Danach werden verschiedene Möglichkeiten des geplanten Wachstums des eigenen Unternehmens aufgeführt, die eben nicht nur in der Einstellung von Mitarbeitern liegen. Abschließend werden dann noch Fragen der Ethik und der Professionalität von Trainern / Beratern behandelt und eine direkte Handlungsaufforderung an den Leser gerichtet.

Zwar merkt man dem Text seine unterschwellige, etwas hemdsärmelige us-amerikanische Grundhaltung an, die nicht ohne weiteres auf europäische Verhältnisse zu übertrage ist. Dafür aber sind alle 50 (!) im Text aufgeführten Arbeitsmittel und Checklisten auch für den ökonomischen Laien vollkommen nachvollziehbar und sofort anwendbar dargelegt. Besonders hervorzuheben sind hier z. B. die eigene Bedarfskalkulation, die Berechnung des Honorars, der Marketingjahresplan, einige Musterbriefe für den Erstkontakt sowie Muster

für Angebote und Verträge.

Alle dargebrachten Ideen und Konzepte sind von der Autorin in der Praxis erprobt und als erfolgs-wirksam eingestuft. Als Zusatznutzen ist dem Arbeitsbuch eine CD-ROM beige-fügt. Auf ihr sind alle im Buch aufgeführten Hilfestellungen als Files enthalten, die mit WORD oder EXCEL bearbeitet und somit direkt individuell nutzbar sind.

Alles in allem ergibt sich: Alle haupt- oder nebenberuflichen Trainer/Berater werden ihre Freude an diesem Werk haben, das trotz seines relativ hohen Preises einen sehr gutes Preis-/Leistungs-Verhältnis aufweist.

Prof. Dr. Falko Wilms



Networking - die neue Form der Karriereplanung Ulrike Wikner

Lexika-Verlag, 2000, 141 S., 36,-DM
ISBN 3-89694-262-X

Ulrike Wikner, Inhaberin der Unternehmensberatung KESS, Projektmanagement und Lehrbeauftragte an der Fachhochschule Ansbach, ist mit ihrem Titel „Networking - die neue Form der Karriereplanung“ nützlicher, angenehm zu lesender Ratgeber gelungen.

Sie schildert dort die große Bedeutung funktionierender beruflicher und privater Netzwerke für das eigene Fortkommen. Dazu benutzt sie ungewöhnlich viele realistische Beispiele aus dem „wirklichen Leben“.

Networking ist die strategische Erfolgsformel, die über den wirtschaftlichen und persönlichen Erfolg entscheidet“, schreibt sie.

Die Autorin definiert zunächst, was „Networking“ bedeutet und zeigt dann auf, wie man die richtigen Kontakte knüpft und anschließend hält. Und sie stellt verschiedene Netzwerkmodelle vor. Auf zahlreiche Fragen erhält der Leser in diesem, mit 141 Seiten angenehm dünnen, aber dennoch informativen Buch Antworten, zum Beispiel:

- Welche menschlichen Fähigkeiten muss ich dabei einbringen?
- Wie organisiere ich meine Networking-Aktivitäten zeitlich?
- Welche praktischen Hilfen kann ich einsetzen, außer den obligatorischen Visitenkarten und einer guten Personendatenbank?

Allen, die beim Netzwerken Rückschläge erleiden - was nach Wikners Ansicht ganz normal ist - greift sie mit Tipps unter die Arme. Ihr Motto: Nicht verzagen und ohne Groll weiter zum nächsten Netzwerkaspiranten. Sie gibt Anleitung zur Ursachenforschung bei Netzwerkpannen und nimmt sich dabei der praktischen und psychologischen Fallstricke an.

Die Autorin scheut sich nicht, unpopuläre Ansichten zu vertreten. So bricht sie zum Beispiel eine Lanze für Verbände und Organisationen, und die haben in Deutschland nicht immer den besten Ruf. Sie sind jedoch eine wertvolle Hilfe beim Sammeln von Informationen.

Besonders angenehm fällt, neben einem flüssigen, ungekünstelten Schreibstil auf, dass sie neben dem Nutzen den „Spaßfaktor“ des Netzwerkens besonders herausstellt - ganz in der Tradition des Positiven Denkens, der sie im Verlauf des Buches stets treu bleibt.

Fazit: Ein sehr empfehlenswertes Buch, das viel Information auf wenig Raum anbietet.

„Meinen herzlichen Glückwunsch zu Ihrem inhaltlich wie äußerlich gut gemachten Büchlein „Networking“, mit dem Sie mit Ihrer Aktivität klar unter Beweis stellen, wie Networking funktioniert“.

Prof. Dr. Lothar J. Seiwert, SEIWERT-INSTITUT, Heidelberg, www.seiwert.de.