



Experten-Slot Marketing- & Kommunikations-Strategien

Nimo Consulting

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von [Nimo Consulting](#) zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung der Autorin [Sabine Nimo](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Nimo Consulting

Expertenbeitrag: Consulting & Coaching - genießen Sie den Unterschied!

Montag, 11.01.2021

Sabine Nimo, seit 13 Jahren mit der Firma Nimo Consulting am Möbelmarkt - seit 40 Jahren in der Möbelwelt zuhause.

Zwischenzeitlich unterstütze und coache ich Bundesweit und in der Schweiz Menschen in Unternehmen zu verbesserter Performance.

„Was hilft ist richtig!“

Meine Vorgehensweise scheint für einige Menschen unkonventionell, daher hier ein paar erklärende persönliche Worte. Vor einigen Jahren litt ich unter starker Migräne. Nach vielen vergeblichen Versuchen Linderung zu finden, sowie unterschiedlichen Ärzten, konsultierte ich eine TCM Ärztin (traditionelle Chinesische Medizin) und wurde in nur 4 Monaten von meinen Beschwerden befreit. Mein Internist belächelte mich daraufhin und konstatierte, dass ich mir die Genesung einbilden würde. Nur seine Medikamente hätten Wirkung, alles andere sei Humbug. Geholfen hatten mir seine Medikamente, trotz hoher Dosierung jedoch nicht.

„Nur die reine Lehre zählt!“

Von diesem Moment an war mir klar, dass die Situation, die jeweils entsprechenden Maßnahmen erfordern und das ist nicht immer das, was im Lehrbuch steht. Aus diesem Grund verwende ich in meiner Arbeit unterschiedlichste Ansätze, gern auch in Kombination, immer der Situation und den Menschen angepasst. Leider passt das manchen Gelehrten gar nicht, gleichwohl mir mein jahrelanger wirtschaftlicher Erfolg mit dieser Methode sehr wohl recht gibt. Das wirft natürlich die Frage auf, welche Methoden in der Kombination Anwendung finden.

„Die Dosis und die Kompetenz ermöglichen andere Ergebnisse.“

In den vielen Jahren meiner Tätigkeit habe ich die unterschiedlichsten Ausbildungen abgeschlossen, um meinen Kunden ein breites Portfolio des Leistungsspektrums zu bieten. Um dann daraus, wie aus einem Baukastensystem die richtige Lösung zu definieren. Die Entwicklung dieser Lösungsansätze bedarf einer engen und offenen Zusammenarbeit, nur so lässt sich in der Analyse die richtige Maßnahme definieren. Lösungen von der Stange sind halt Lösungen von der Stange. In unserer heutigen immer komplexer werdenden Welt sind diese Lösungen selten hilfreich.

Gegensätze ziehen sich an und ergänzen einander.

Kann man die Bereiche Consulting und Coaching den vermischen?

Consulting definiert sich über den analytischen Ansatz, wogegen Coaching den Einzelnen darin unterstützt eigene Lösungen zu finden und die entsprechenden Schritte zum Ergebnis zu gehen.

Aus den Bereichen der Neuro-Linguistik, der Wirtschaftsmediation, sowie des Wingwave Coaching lassen sich Komponenten, dem Bedarf entsprechend definieren und in Anwendung bringen. Ein weiterer wichtiger Parameter ist das Verständnis dafür, dass eine so definierte Maßnahme ihren Erfolg im Prozess findet.

„Der Weg ist das Ziel.“

Dies erklärt eine weitere Besonderheit meiner Arbeit mit meinen Kunden. Ich sehe mich langfristig in der Wegbegleitung.

In vielen Betrieben konnte ich starke Ansätze für gute Prozesse, neue Wege in Arbeitsbereichen sehen.

In wenigen wurde der „neue Ansatz“ auch wirklich langfristig gelebt. Die anfängliche Begeisterung wich schnell der Routine des bisherigen Vorgehens. Es sei dahingestellt, ob es sich um den bequemeren oder einfacheren Weg handelt.

Unsere Gewohnheiten sind so kraftvoll, dass sie uns gern früher einholen als uns lieb wäre. Für mich ist die Wegbegleitung daher ein wichtiger und erfolgreicher Ansatz. Dies erfolgt gleichwohl nicht durch eine konstante Beurteilung von außen, ausschließlich auf Zahlen basierend, sondern durch das Berichten der Beteiligten, um einen Abgleich vom IST zum SOLL Zustand zu definieren.

Verantwortung hat einen Namen.

Nicht der Coach oder Berater trägt die Verantwortung für die Handlungen des Einzelnen, sondern der Verantwortliche selbst.

Abgeleitet von der Begrifflichkeit: Verantwortung = **Verantwortung**. Von außen erfolgt die Spiegelung der Handlung und Unterstützung in der Ausrichtung, um die gewünschten Ergebnisse zu erreichen. Durch diese Art der Reflexion wird eine Eigendynamik erzeugt, welche langlebiger unterstützt als ein stetiges Schieben von außen.

„Sprechenden Menschen kann ich helfen.“

Herausforderungen in betrieblichen Abläufen, in der generellen Zusammenarbeit und somit dem Erfolg des Unternehmens begründen sich manchmal in maschinellen Prozessen oder auch in Marktsituationen.

Häufig hängt es im Bereich der Human Resources. Sei es, dass Informationen fehl oder nicht weitergeleitet werden. Kommunikation nicht mit Klarheit, sondern mit viel voraussetzender Selbstverständlichkeit gelebt wird. Bis hin dazu, dass Konflikte anstelle von geklärt zu werden, lieber weggedrückt werden.

Auch die Fehlbesetzung einer Stelle, die nicht auf fachlicher Kompetenz, sondern eher aus fehlender Sozialkompetenz beruht, können Ursachen sein. All diese Ursachen können das Unternehmen einen Teil des Umsatzes kosten und Sie spielen noch in einen weiteren Bereich hinein.

Love it - change it or leave it

Die Zufriedenheit am Arbeitsplatz, das Gefühl ein Teil des Ganzen zu sein und ein Teil des Erfolges zu sein, ist für die meisten Menschen eine große Antriebsfeder. Dem gegenüber steht die uns bekannte Gallup Studie, rein statistisch hat jeder fünfte Mitarbeiter bereits innerlich gekündigt. Wie das Arbeitsergebnis von Mitarbeitern mit diesem Mindset aussieht liegt auf der Hand.

Meine Antriebsfeder in all meinen Arbeitsbereichen, sei es dem Consulting, dem Coachen oder der Mediation ist es immer die Kommunikation, das Verstehen zwischen Menschen zu fördern. Das ist nicht einfach, jedoch machbar.

Ein wichtiger Ansatz ist es den Menschen getrennt von seinem Verhalten zu sehen. Der Mensch an sich ist für sich ok, das Verhalten, welches gerade nicht zu Situation passt, kann geändert werden, von ihm! Und auch das ist ein Prozess.

Nimo Consulting - günstiger als ein Ferrari

Eine Hürde für einige Unternehmen sich mit dem Gedanken Consulting zu beschäftigen ist der Kostenfaktor.

Nur ich frage mich, ist er das wirklich?

Mir kommt dazu ein Auftrag in den Sinn, welchen ich, neben anderen erfolgreich durchführen konnte. Zwei mittelständige Unternehmen, gerade fusioniert, neue Geschäftsleitung, Filialstruktur, interessante Prozesse und Menschen, die sich vom Telefon her kannten, wenige auch persönlich.

Die Zusammenarbeit verlief interessant und stellte das komplette neue Unternehmen vor großen Herausforderungen. Nach Analyse der Situation lag es auf der Hand, dass eine weitere Auswertung von Zahlen die Menschen nicht zusammenbringt. Vorgaben und Kennzahlen haben

Ihre Berechtigung, brauchen jedoch Menschen, die sie erreichen wollen.

„Handeln ist lauter als Worte.“

Kurzerhand bin ich mit 14 Führungskräften in den Arnsberger Wald gefahren. Abgeschieden von allem haben wir uns drei Tage in Holzhütten einquartiert. Drei Tage miteinander in einem ganz anderen Kontext gearbeitet, sei es blind durch den Wald zu gehen oder gemeinsam dem Ball das Tor zu zeigen. Um dann schließlich einen Tag an einer gemeinsamen Zielausrichtung zu arbeiten. Wir konnten das was und das wie definieren. War die Aktion erfolgreich? Der Geschäftsführer sagt noch heute, nach vielen Jahren, dass dies die wichtigsten drei Tage im Unternehmen waren.

In einer anderen Firma wurde ich mit der Situation konfrontiert, dass alle fünf Mitglieder der Geschäftsleitung ausschließlich schriftlich miteinander kommunizierten. Ein verbaler Austausch fand seit langer Zeit nicht mehr statt. Was für eine Situation für ein Unternehmen! Die Auftragsanfrage erhielt ich in fünf Emails. Ich gebe zu, dass die Situation vor Ort spannend war, jeder sprach mit mir, ansonsten fand keine Kommunikation statt.

Nun, nach zwei Tagen voller Erstaunen bei den Teilnehmern, tranken wir zusammen keinen Sekt, sondern ein Glas Champagner. Ich konnte die Steine der Erleichterung purzeln hören.

Passt Consulting und Coaching zueinander und lohnen sich Maßnahmen dieser Art?

Ja und dafür kann ich mit meinem guten Namen stehen.

Sabine Nimo

Coach / Trainerin

NLP Practitioner / Master Wirtschaftsmediatorin Wingwave Coach

Consulting & Coaching - genießen Sie den Unterschied!

Links

- [Nimo Consulting](#)