



Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen, geschätzte Kunden und Interessenten,

Standortbestimmungen und Statusanalysen fallen quasi in jedem Coaching- und Beratungsprozess an. Und ich kenne so manchen Kollegen, der viele Stunden und Tage investiert hat, um die zeitaufwändigen Erhebungen relevanter Daten zu strukturieren, zu standardisieren und zu vereinfachen. Doch immer wieder scheint es neue Konstellationen mit anderem Erhebungsbedarf bei Kunden zu geben – man wird nie wirklich fertig und die Entwicklungszeit für Tools wird von keinem Kunden honoriert.

Diese Lücke hat die IMI Innovation Management Instruments GmbH in der Schweiz schon vor etwa 12 Jahren erkannt.

## Herausforderungen in Business-Coaching- und Beratungsprojekten

In diversen Beratungsprojekten stießen Berater / Coachs immer wieder auf folgende Situation in Unternehmen:

- Zahlen und Kenntnisse liegen im Unternehmen verstreut vor, niemand macht sich die Mühe, die Fakten richtig zusammenzutragen.
- Viele Fakten und Daten sind redundant in unterschiedlicher Qualität vorhanden. Niemand weiß, was nun wirklich stimmt.
- Der Umgang mit den wenigen vorhandenen Daten ist so selektiv, dass Informationsdefizite entstehen.
- Oder das pure Gegenteil: Es herrscht eine auf die Vergangenheit bezogene Informationsflut, oft mit Daten, die im betrieblichen Alltag nicht weiterhelfen. Dies frisst Produktivität.
- Der Fokus ist auf Facts und Figures ausgerichtet, das Einbeziehen von weichen Faktoren liegt in weiter Ferne. Dementsprechend sehen dann, wenn überhaupt vorhanden, Ziele und Prognosen auch aus.

## Aus Erhebungsdaten wertvolles Wissen für Beratung und Coaching machen

Die zentrale Frage war: Wie lässt sich aus diversen Erhebungsdaten möglichst zeitsparend nützliches Wissen mit einer hohen Informationsqualität für Coaching und Beratung machen?

Inzwischen versorgt IMI Business-Coachs und Berater mit einem ausgereiften Diagnostik- und Coaching-Instrumentarium. Damit stehen den IMI-Partnern schneller relevante und besser aufbereitete Informationen zur Verfügung als dem Wettbewerb.

Die Problemlösungen, die wir heute unseren Partnern anbieten, sind das Ergebnis aus Praxiserfahrungen unseres Partnernetzwerks in zahlreichen Beratungs- und Coachingprojekten bei unternehmerisch geführten kleinen bis mittelständischen Firmen. Diverse Auswertungsmöglichkeiten unserer Analysetools entstanden in engem Dialog mit Kunden unserer Partner und drücken den konkreten Informationsbedarf der Zielgruppe unserer Partner aus.

So entwickelte sich IMI zum Experten für Standortbestimmungen und Status-Analysen von Personen, Gruppen und kleinen Unternehmen (KMU).

Machen auch Sie sich als Business-Coach und Berater dieses innovative Beratungskonzept zu Nutzen.

## Tool based Coaching

Tool based Coaching bedeutet, dass im Coachingprozess an geeigneten Stellen unterstützende Instrumente, Methoden und Systeme zum Einsatz gelangen.

Beim Tool based Coaching werden Erhebungsdaten aus verschiedenen Informationsquellen verdichtet, bewertet, visualisiert und dokumentiert. Eine Reihe praxiserprobter Relevanzkriterien ermöglicht, ermittelte Informationen mit Erfahrungen, Beurteilungen, Intuition und Werten anzureichern. So wird der Prozess der Generierung von wertvollem Wissen für Beratung und Coaching erheblich verkürzt.

Der Einsatz eines Tools für analytische Zwecke bedeutet nicht zwingend, auf seine gute Intuition verzichten zu müssen. Das Tool stellt im Analyseprozess sicher, aus einer Fülle von Einflussfaktoren die entscheidenden und wirksamen zu berücksichtigen. Und nun ist die Intuition eine sehr sinnvolle Ergänzung.

Der Coach / Berater bewahrt seine Freiheit in der Gestaltung des Beratungsprozesses, gewinnt aber Orientierung und Struktur, wo er es wünscht.

## Nachhaltige Win-Win-Situationen mit Kunden schaffen.

Weil alle IMI-Statusanalysen ein Nachmessen ermöglichen, werden Kunden häufig zu **Wiederholungskäufern**. Wer einmal erlebt hat, mit wie wenig Aufwand diese Analysen zu höherer Entscheidungs- und Handlungssicherheit beitragen, will diesen Nutzen ungern missen. Der Kunde hat das Gefühl, seinen Mitbewerbern die entscheidende Nasenlänge voraus zu sein und Sie als Business-Coach / Berater wissen den aktuellen Handlungsbedarf Ihres Kunden. Beide sind Gewinner.

## IMI-Tools gehören in die Hände von erfahrenen Profis.

Es ist wie mit dem Handwerker. Wenn er nicht Profi in seinem Handwerk ist, nützen ihm die besten Werkzeuge nichts. Deswegen sprechen wir Sie als Profi Ihres Faches an und bieten Ihnen eine interessante Chance, Ihr **Alleinstellungsmerkmal** wirksam auszubauen und sich damit gegenüber Kunden und Wettbewerb klarer zu profilieren und zu positionieren.

## Wir suchen Sie!

Für unser Netzwerk in Deutschland suchen wir erfahrene, innovative, freie und selbstständige Business-Coachs & Berater(innen).

Sie sollten vornehmlich unternehmerisch geführte kleine bis mittelständische Unternehmen z.B. in folgenden Geschäftsfeldern beraten:

- Human Resources, Personalentwicklung
- Recruiting und Stellenbesetzung
- Organisationsentwicklung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Strategie- und Unternehmensentwicklung
- Unternehmensbewertung, Due Diligence
- Innovationsmanagement
- Nachfolgeprozesse
- Erstellen von Business- und Finanzplänen
- Turnaround- und Interventionsmanagement
- usw.

**Sie möchten mehr wissen, mitmachen? Ich freue mich auf ein unverbindliches Gespräch mit Ihnen.**

Hans-Werner Schönell  
Mail: [hws@hwschoenell.de](mailto:hws@hwschoenell.de)  
SKYPE-Name: hwschoenell