

The image features a person standing on a pier or walkway at sunset, silhouetted against the bright sun. The sky is filled with a large, intricate geodesic dome structure, likely a geodesic dome or a similar architectural element, which is overlaid on the sunset scene. The overall color palette is dominated by warm sunset tones (yellows, oranges, and reds) and cooler tones (blues and purples) from the dome and sky. The text 'NEUE HORIZONTE' is centered in a black rectangular box.

**NEUE
HORIZONTE**

Die Konkurrenz zwischen Reiseunternehmen ist groß. Am Ball bleiben nur Firmen, die dynamisch sind, die richtigen Entscheidungen fällen und nützlichen Input von außen holen. Doch welche Unterstützung gibt es? Wie wählt man den besten Berater, Coach oder Trainer für sich aus?

GASTAUTORIN: WIBKE RISSLING-ERDRÜGGE

Für Touristikunternehmen wird das Bestehen auf dem Markt immer herausfordernder, denn die Marktbedingungen wandeln sich stetig. Am Ball bleiben nur Betriebe, die anpassungsfähig sind und sich um vieles gleichzeitig kümmern können, also um eine perfekte IT-Ausstattung, marktgängige Produkte, kompetente Mitarbeiter, eine kluge Buchhaltung, glückliche Kunden, schlanke Prozesse, ein vielfältiges Marketing, gutes Delegieren und starke Visionen. Und dabei muss natürlich alles rechtskonform sein und jede Menge Spaß für alle bringen.

Den meisten Reiseunternehmen glückt diese Herkulesaufgabe, wenn auch zuweilen mit größter Anstrengung. Allerdings gelingen nicht alle Aufgaben gleichermaßen gut. Jedes Unternehmen hat seine Stärken und seine Schwächen, seine Kernthemen und seine blinden Flecken.

WANN IST DER SCHUB VON AUSSEN NOTWENDIG?

Indikator, dass eine externe Unterstützung notwendig ist, sind Stagnation und rückläufige Zahlen. Dauert eine Stagnation zum Beispiel in puncto Umsatz über mehr als zwei Jahre fort, ist es an der Zeit, etwas zu verändern. Wenn es innerhalb des Unternehmens keine brauchbare Idee gibt, wie das Problem behoben werden kann, benötigt dieses einen Schub von außen.

Auch empfiehlt es sich, Rat von außen zu holen, wenn ein Unternehmen wächst. Denn ein Betrieb verändert sich dann. Altbewährte Strategien greifen plötzlich nicht mehr. Strukturen, Kommunikationswege, Mitarbeiterführung, Finanzmanagement und mehr erfordern mit jedem großen Wachstumsschritt neue

Lösungen. Das Unternehmen muss andere Wege gehen als noch vor fünf Jahren.

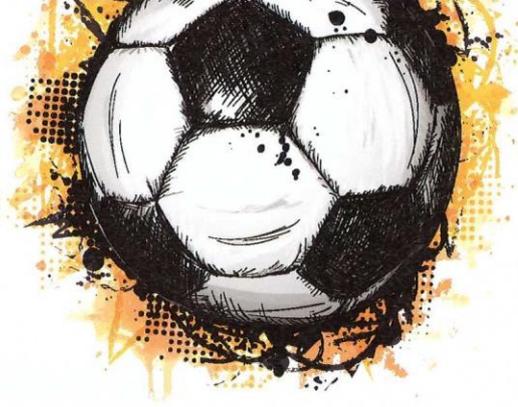
Ein anderer Fall: Das touristische Geschäft stellt ganz bestimmte Anforderungen. Wenn die Unternehmensleitung feststellt, andere Betriebe können mit einigen dieser Entwicklungen besser umgehen, ist es Zeit für Fortbildung. Denn nur die Mitarbeiter, die über das passende Know-how verfügen, können allen Anforderungen gerecht werden. Training und Weiterbildung investiert in die Kompetenz des Teams und schafft die Grundlage für Erfolg.

Das gilt auch, wenn ein Unternehmen vor großen Veränderungen steht, etwa wenn die Geschäftsführung an einen Nachfolger übergeben wird oder ein wichtiger Mitarbeiter das Unternehmen verlässt. Vielfach sind das sehr emotionale Prozesse und jeder Betrieb, der sich eine neutrale dritte Instanz ins Haus holt, die beides, das Sachliche und das Emotionale, moderiert und zu einem guten Ergebnis führt, ist gut beraten.

WELCHE HELFERSHELPER GIBT ES?

Unternehmen, die externe Hilfe suchen, können sich an Berater, Coachs und Trainer wenden. Was der Unterschied ist? Ein Berater berät, er gibt sein Expertenwissen weiter. Der Kunde profitiert von diesem Wissen und entlohnt ihn dankbar, wenn ihm genau dieses Wissen gefehlt hat. Berater sind die Richtigen, wenn eine gezielte Fragestellung besteht. Ein Coach fördert die Selbsterkenntnis. Nach mehreren Jahren im Unternehmen wird auch der reflektierteste Mitarbeiter betriebsblind. Ein Coach verfügt über Methoden, alternative Perspektiven

**A GOAL
WITHOUT
A PLAN
IS JUST A
WISH**



anzuregen und den Horizont zu erweitern. So entstehen neue Lösungen für bestehende Fragen, alte Hindernisse werden ausgeräumt und Platz für Innovationen wird geschaffen.

Ein Trainer sorgt für neue Einsichten, eine konstruktive Haltung und bessere Wege für die Umsetzung. Er gibt praktisches Know-how weiter und kümmert sich auch darum, dieses Wissen in sinnvolle Prozesse, die für das Unternehmen hilfreich sind, zu transformieren. Das fördert die Kompetenz der Mitarbeiter und Führungskräfte im täglichen Geschäft und die Ergebnisse verbessern sich.

WIE AUSWÄHLEN?

Vertrauen und Sympathie: Das sind die wichtigsten Kriterien. Je mehr dem Berater, dem Coach oder dem Trainer vertraut wird, desto leichter können eigene Schwächen und Fehler eingestanden werden. Je mehr Fehler und Schwächen benannt werden, desto zielgerichteter wird unterstützt, und der Entwicklungsschub ist messbar groß, sobald die Missstände behoben sind.

Gute Helfershelfer sind kompetent, sie haben ihr Geschäft erlernt und bringen passende Referenzen mit. Schauen Sie also, ob der Anbieter auch das, was er verspricht, leisten kann. Seien Sie anspruchsvoll. Ein Trainer sollte eine entsprechende Trainerausbildung vorweisen, ein Coach muss die Methoden und Prozesse erlernt haben. Vielfältige Erfahrungen in der Arbeit sind ein Muss.

Branchenkenntnisse sind von großem Vorteil. Jede Branche hat ihre Eigenarten, die das tägliche Geschäft bestimmen. Zudem verfügt jede Branche über unterschiedliche Arbeitsprozesse und Werkzeuge. Die Menschen einer Branche haben ihre besonderen Mentalitäten. Je besser Ihr Unterstützer die Touristik kennt, desto weniger Missverständnisse treten auf und Sie sparen viele Stunden Honorar, wenn sich der Anbieter nicht erst in Ihre Arbeitsweise einarbeiten muss.

Individualität ist zentral. Was in dem einen Unternehmen funktioniert, funktioniert nicht automatisch

FÖRDERGELD VOM STAAT

Die Bundesregierung unterstützt mit dem Förderprogramm „unternehmensWert: Mensch“ Unternehmen mit bis zu 200 Mitarbeitern in ihrer Organisationsentwicklung mit bis zu 8.000 Euro.

unternehmens-wert-mensch.de

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle fördert mit Geldern aus dem Europäischen Sozialfonds Unternehmensberatungen mit bis zu 2.700 Euro. Die Unternehmen müssen auf die im Programm zertifizierten Berater zugreifen.

bafa.de/DE/Wirtschafts_Mittelstandsfoerderung/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html

Zudem unterstützen einige Bundesländer die berufliche Weiterbildung im Betrieb mit Bildungsschecks in unterschiedlicher Höhe: Nordrhein-Westfalen

mags.nrw/bildungsscheck

Brandenburg

ilb.de/de/arbeit/uebersicht-der-foerderprogramme/foerderung-der-beruflichen-weiterbildung-im-land-brandenburg

Mecklenburg-Vorpommern

weiterbildung-mv.de/bildungsschecks-unternehmen-mv.php

im anderen. Die Ausgangslage, die Ziele und die Prozesse sind immer unterschiedlich und ein kompetenter Trainer oder ein guter Coach berücksichtigt das. Schlagen Sie erst ein, wenn Sie sich sicher sind, dass das Konzept genau zu Ihnen, zu Ihren Wünschen und zu Ihrer Unternehmenskultur passt.



WIBKE RISSLING-ERDBRÜGGE

ist Geschäftsführerin von WRE Training für Touristiker. Seit 2002 begleitet, berät und trainiert sie mit ihren Kollegen Reiseunternehmen. Sie berät auch zu Fördermöglichkeiten.

wre-trainings.de