



## Was sind Training, Beratung und Coaching wert? – Ein Beispiel

Vier Monate vor Geschäftsjahresschluß des                    zeichnete sich ein schweres Ergebnisproblem ab. Im Rahmen eines Leitungskreisworkshops empfahlen wir die Gründung einer Task Force.

Allein im Asset Management hat diese Task Force im Geschäftsjahr 1999/2000 noch 68,4 Millionen Euros gebracht...

Das waren nahezu 134 Millionen DM oder etwa 130 Mio Schweizer Franken...

Die Task Force bestand aus fünf Mitgliedern. Diesen war ein Coach zugeordnet, der Idee und Konzeption zu dieser Task Force lieferte sowie an deren Gründung federführend beteiligt war...

Wenn man nun vollmundig behauptet, jene sechs Leute haben mithin maßgeblich dazu beigetragen, daß diese 134 Millionen zusätzlich ins Geschäftsergebnis 1999/2000 kamen...

...und diesen Betrag dann seriös gerechnet halbiert – weil ja der Bereichsleiter des                    das Entscheidungsrisiko dafür übernahm, und weil die Task Force ihren Prozeß dann so gut ge- "managed" hat, daß sich eine Vielzahl weiterer Mitarbeiter dafür verantwortlich zu fühlen begann und auch tätig wurde...

- ... dann könnte man sagen, die Arbeit dieser 6 Leute war wenigstens 66 Millionen Mark wert...
- ... also kann sich jeder von ihnen etwa 11 Millionen auf seine Fahne schreiben...
- Wenn man nun sagt: O.K., der Coach war ja gar nicht ständig dabei – also halbieren wir mal seine Leistung...
- ... dann wäre hier die Arbeit des Coachs immer noch etwa 5 Millionen Deutsche Mark wert... Also gut, sagen wir, noch konservativer geschätzt: 1 Million. Ein Hundertvierunddreißigstel der erwirtschafteten Summe allein im Asset Management bei einer Investition von neun Manntagen! – Ach ja: Das Gesamtergebnis dieser Task Force lag dann bei über 100 Mio Euros innerhalb von nur drei Monaten...

Soviel zu der Frage "Was ist denn die Arbeit eines Coachs überhaupt wert, mein Herr? Kann man das überhaupt rechnen?" – Ja, kann man.

Referenzadresse auf Anfrage