

Zusammenfassung der Kundenbefragung

Die Wahrnehmung unserer Kunden und Partner auf den Punkt gebracht!

Die Erfolgsfaktoren von *causult*

- ▣ Das große Vertrauen der Banken in die Beratungsleistung
- ▣ Die ausgewogene Vernetzung von „harten“ und „weichen“ Faktoren
- ▣ Das gezielte „Einfühlen“ in die individuelle Situation – keine Standardlösungen
- ▣ Man spricht die Sprache des Mandanten – der Mandant wird gezielt „abgeholt“
- ▣ „Brennende Aspekte“ werden auf den Punkt gebracht
- ▣ Prägnante Beratungsberichte geben eine klare Orientierung für alle Beteiligten – keine Bücher
- ▣ Mit „hartnäckiger Gelassenheit“ wird der Mandant in der Umsetzungsphase begleitet
- ▣ Der Mandant wird nicht getrieben – Stärkung des Positiven schafft Motivation
- ▣ Bewusstes „Schnittstellenmanagement“ erzeugt eine gezielte Integration aller projektbeteiligten Parteien: Banken, Steuerberater, Mandant und Unternehmensberater
- ▣ Hohe Branchen-, Fach- und Sozialkompetenz

➤ Einzelrückmeldungen unserer Kunden und Partner

- ▣ *„Sehr gute Moderation in Konfliktsituationen „*
- ▣ *„Alle Parteien werden neutral und ausgewogen miteinbezogen, Probleme werden objektiv angegangen“*
- ▣ *„Nicht nur die Zahlen und Abläufe, sondern auch die Menschen sind wichtig“*
- ▣ *„Banken haben großes Vertrauen in causult“*
- ▣ *„Es wird motiviert, man erhält bei guter Leistung auch eine positive Rückmeldung“*
- ▣ *„Die Mitarbeiterbefragung war sehr gut“*
- ▣ *„Die Beratung ist frisch und informativ“*
- ▣ *„Es wird nicht schematisch vorgegangen, individuelle Bedürfnisse stehen im Vordergrund“*
- ▣ *„Beratung erfolgte auf Augenhöhe – man fühlt sich als gleichwertiger Partner“*
- ▣ *„Die „brennenden Punkte“ konnten absolut gelöst werden“*
- ▣ *„Es werden keine standardisierten Arbeitsmodelle verwendet“*
- ▣ *„causult hat die Firma gerettet – der Turn around wurde geschafft“*
- ▣ *„causult ist die erste Wahl, auch im Vergleich zu größeren Beratungsunternehmen, die verlangen mehr Geld und liefern weniger Leistung“*
- ▣ *„Viel Menschlichkeit, der Mensch steht im Vordergrund der Beratung“*
- ▣ *„Sehr gutes Einfühlungsvermögen in den Mandanten und seine Situation“*
- ▣ *„Sehr gutes Erkennen und Aufzeigen von gangbaren“Wegen zur Lösung“*
- ▣ *„Es gibt sonst keine Unternehmensberatung von diesem Niveau für die vorliegende Zielgruppe KMU“*

➤ Einzelrückmeldungen unserer Kunden und Partner

- ▣ „Sehr kurze und knackige Berichte (max. 25 Seiten)“
- ▣ „causult ist erster Ansprechpartner für Projekte mit Kunden im Landkreis“
- ▣ „Es wird sehr gut auf die individuellen Kundensituationen eingegangen“
- ▣ „causult spricht die Sprache des Kunden – nicht zu wissenschaftlich“
- ▣ „Die wesentlichen Dinge werden auf den Punkt gebracht – es werden keine Bücher geschrieben“
- ▣ „Es gibt kein Unternehmensberatergeschwätz“
- ▣ „Die Berater sind bei der Entdeckung der großen Probleme nicht gleich in Ohnmacht gefallen“
- ▣ „Lösungsansätze sind sehr pragmatisch und gut umsetzbar“
- ▣ „Sehr gute, ruhige Atmosphäre, kein Druck, keine Mahnungen, kein Tadel“
- ▣ „Zur Überraschung liegt sehr viel Branchenwissen vor“
- ▣ „Sehr hohe Akzeptanz bei den Banken“
- ▣ „Sehr angenehme Arbeitsatmosphäre, sehr faire Umgangsweise“
- ▣ „Mandanten werden sehr gut abgeholt“
- ▣ „Durch causult wurde eine sehr große Glaubwürdigkeit für die Geschäftsidee erzeugt“
- ▣ „causult pflegt ein sehr partnerschaftliches Verhältnis mit den Banken und seinen Mandanten“
- ▣ „Große Einsatzbereitschaft auch außerhalb der normalen Geschäftszeiten“
- ▣ „Der Aufstellungsworkshop war von großem Nutzen“
- ▣ „Den Aufwand und das Geld ist die Beratung auf jeden Fall wert!“