



## Warum kleine Beratungsunternehmen in der Gemeinschaft stärker sind

(ddp direct)Zülpich Die größten Fehler werden in der Stunde des Erfolges gemacht. Was ein bekannter Fußballtrainer einst über den Vereinssport sagte, gilt auch in anderen Branchen. Das Institut für Wirtschaftsforschung IWB fand heraus, dass die meisten der von einer Insolvenz bedrohten oder betroffenen Beratungsunternehmen während einer Beratungsphase die Kundengewinnung zu sehr vernachlässigten.

82 Prozent der befragten Unternehmen mit Zahlungsschwierigkeiten würden keinem Berufsverband angehören. Daraus folgt, dass eine aktive Kundenakquise zum Alltag eines jeden Beraters gehören sollte. BVW-Der Beraterverband© bietet eine breite Palette an Maßnahmen, um Beraterinnen und Berater wirkungsvoll in ihrer Arbeit zu unterstützen.

Wie das IWB bei seiner Befragung von 1001 kleinen und mittelständischen Beratungsunternehmen weiter feststellte, macht insbesondere die fehlende Marketingstruktur zur gezielten Kundengewinnung vielen Beraterinnen und Beratern das Leben schwer. Das führt dazu, dass gerade kleinere Beratungsunternehmen rund dreimal häufiger von Insolvenz betroffen sind als große. Doch wie sollen Beraterinnen und Berater mit wenigen Mitarbeitern wirkungsvolles Marketing gerade in den Phasen betreiben, in denen sie ohnehin mehr als genug Arbeit haben?

Informationen und Unterstützung in diesen Fragen gibt es bei BVW-Der Beraterverband©. Mitglieder profitieren unter anderem von der überregionalen PR- und Pressearbeit, die auch gezielte Veröffentlichungen für einzelne Beraterinnen und Berater ermöglicht. Darüber hinaus kann das starke Publishing-Netzwerk des Beraterverbandes genutzt werden, um die eigene Marketingarbeit zu forcieren und zu unterstützen.

Auch die Art der eigenen Außendarstellung ist in puncto Kundengewinnung nicht zu unterschätzen. Zum Beispiel hilft BVW-Der Beraterverband© seinen Mitgliedern mit Einzelcoachings, die Wirksamkeit der eigenen PR-Maßnahmen und Kundenakquise zu erhöhen.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/y6l4dn>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/wirtschaft/warum-kleine-beratungsunternehmen-in-der-gemeinschaft-staerker-sind-79324>

## Pressekontakt

BVW-Der Beraterverband©

Herr Dr. Marcello Scarnato  
Lerchenweg 14  
53909 Zülpich

[presse@bvw-ev.de](mailto:presse@bvw-ev.de)

## Firmenkontakt

BVW-Der Beraterverband©

Herr Dr. Marcello Scarnato  
Lerchenweg 14  
53909 Zülpich

[bvw-ev.de](http://bvw-ev.de)  
[presse@bvw-ev.de](mailto:presse@bvw-ev.de)

BVW-Der Beraterverband vertritt die Interessen der wirtschaftsberatenden Berufe. Zu diesem Wirtschaftsbereich gehören mehr als 250 angesehene Berufsgruppen, die beratend für die Wirtschaft tätig sind.