

## VISITENKARTE

### Der Berater

Berthold Rall versteht sich als Berater für den kleinen und mittleren Mittelstand. Auch Handwerksbetriebe sollen von seinem Wissen über Abläufe profitieren. Rall: „Überall wo produziert wird, kann ich meine Erfahrungen einbringen.“ 2005 hat Rall eine bereits gut eingeführte Unternehmensberatung übernommen. Sein Vorgänger steht indes als Seniorpartner mit 15 Jahren Beratungserfahrung weiter mit Rat zur Seite. Der Kundenkreis der BR Consulting reicht weit über Baden-Württemberg hinaus.

### Leistungen

„Die Produktion ist der wichtigste Veredelungsprozess in einem Unternehmen.“ Für Berthold Rall ein bedeutender Satz. Anders ausgedrückt: Wenn ein Unternehmen sich in diesem Bereich nicht optimal ausrichtet, verschwendet es Geld. Gerade heute und am Standort Deutschland ist die Produktion damit der entscheidende Faktor.

Rall – ein versierter Praktiker – ist in der Lage, in den Produktionsabläufen die entscheidenden Stellschrauben zu analysieren. Zusammen mit Geschäftsführung und Mitarbeitern zieht Rall dann daraus die Konsequenzen. Der Berater hat dabei einen Vorteil: Er kann aufgrund seiner Erfahrung als Fertigungsleiter selbst Hand anlegen, beispielsweise CNC-Maschinen optimieren.

Das macht in zweierlei Hinsicht Eindruck. Einerseits beweist Rall seine theoretischen Beratergedanken in der Praxis. Andererseits bricht er mit dem noch immer zwiespältigen Image der Berater, denen oft Praxisferne nachgesagt wird. Ralls Vorgehen kommt in den Unternehmen an.

### Kontakt

**BR Consulting**  
**Berthold Rall**  
 Stockäckerweg 7  
 78655 Dunningen-Lackendorf  
**info@rall-consulting.de**  
**www.rall-consulting.de**  
 Telefon: 074 03/92 09 57  
 Telefax: 074 03/92 09 58  
 Mobil: 01 70/5 95 98 23



Berthold Rall  
berät seine  
Kunden intensiv

# Die Erfahrung zählt

Der Unternehmensberater Berthold Rall blickt gerne in die Produktion: Stimmt es dort, sind Firmen auch in Deutschland langfristig erfolgreich

Es gibt ein Zauberwort. Darauf vertraut der Technische Betriebswirt und Unternehmensberater Berthold Rall täglich. Wie das Wort lautet? Erfahrung. Mit seiner langjährigen Tätigkeit in der Fertigungsleitung im Sondermaschinenbau und zahlreichen Fortbildungen unterschiedlicher Ausprägung hat Rall davon viel angehäuft. Sein Credo: „Die Organisation in der Produktion muss stimmen. Dann kann man auch konkurrenzfähig am Standort Deutschland produzieren.“

### Ralls Beratungserfolg ist mit Zahlen belegbar

Der Berater hat diesen Leitsatz bewusst gewählt. Er weiß: Viele Abläufe in Unternehmen sind noch immer nicht optimal gestaltet. Sein Vorgehen: die Analyse. Wie laufen welche Warenströme? Welche Wege legen die Werkstücke zurück? Sind die Maschinen optimal aufgestellt? Können die Mitarbeiter das Potenzial der Maschinen nutzen? Rall sucht die Schwachstellen – nicht nur in der Produktion.

Nach der Analyse beginnt für den Berater die eigentliche Arbeit: „Ich lege keinen Ordner hin und verabschiede mich.“ Zusammen mit Geschäftsführung und Mitarbeitern erarbeitet er, wie die in der Analyse gefundenen, neuen Ansätze in die bisherigen Abläufe integriert werden. Rall: „Das ist ganz wichtig: Man sitzt mit den Menschen an einem Tisch, die alle Ver-

änderungen mittragen müssen.“ Er sieht sich als Ansprechpartner für alle Probleme in den Betrieben. Und er vertraut zugleich auf ein Netzwerk aus Spezialisten von der Steuerberatung bis zum Marketing.

Zugegeben: Rall berät erst seit kurzer Zeit Unternehmen. Seine Erfolge sprechen aber für sich. Ein Beispiel ist die Feinmechanik GmbH in Umkirch. Mit der Umstellung der Produktion verbesserte Rall die Kostenstruktur. Der Metall- und Kunststoff-Spezialist mit 20 Mitarbeitern arbeitet nun im Zwei-Schicht-Betrieb und mit Fertigungsinseln. Die ersten Zahlen nach der Umstrukturierung liegen vor. Rall: „Der Erfolg ist belegbar. Die Personalkostenproduktivität ist um mehr als 20 Prozent gestiegen.“ Das beweist: Sein Zauberwort Erfahrung funktioniert.

### HINTERGRUND

Seine Selbstständigkeit als Berater hat Bertold Rall bestens vorbereitet. Als Mechanikermeister und Technischer Betriebswirt, gestärkt durch zahlreiche Kurse von Sprachen bis CNC, ist er bestens gerüstet. „Berater zu sein war immer mein Ziel, ich wollte zunächst aber bei einem produzierenden Unternehmen einsteigen.“ Dass er 2005 freier Unternehmensberater wurde – noch besser. „Es hat besonderen Reiz, da kein Unternehmen auf das andere übertragbar ist.“ Sein Leitsatz: „Aus der Praxis für die Praxis.“