

Zelic Consulting: Warum Beratung mehr leisten muss als nur Präsentationen

Für viele Unternehmen wird Beratung nach wie vor eher als Kostenfaktor denn als Investition betrachtet. Zelic Consulting möchte diese Sichtweise in Frage stellen. In diesem Interview spricht Jan Philip Zelic, Geschäftsführender Gesellschafter bei Zelic Consulting, über das erste Wachstumsjahr des Unternehmens, dessen Fokus auf der Bau- und Handwerksbranche im DACH-Raum sowie darüber, wie praxisorientierte Beratung den Umsatz, die Führung, die Prozesse und die Leistung des Mietflottengeschäfts verbessern kann.

Jan Philip Zelic, Gründer und
geschäftsführender Gesellschafter
Bildquelle: Zelic Consulting GmbH





Bildquelle: Zelic Consulting GmbH

Patrik Eder: Zelic Consulting GmbH feiert sein einjähriges Bestehen. Wenn Sie auf das vergangene Jahr zurückblicken, wie würden Sie die Entwicklung und das Wachstum des Unternehmens beschreiben?

Jan Philip Zelic: Das erste Jahr hat uns vor allem bestätigt, dass in der Baubranche ein großer Bedarf an Beratung besteht, die nicht bei Konzepten und Präsentationen endet. Händler und Vermieter von Baumaschinen stehen unter hohem Veränderungsdruck: Der Wettbewerb nimmt zu, Margen geraten unter Druck, und gleichzeitig müssen Digitalisierung, Führung und interne Abläufe weiterentwickelt werden. Wir haben unser Leistungsangebot konsequent an diesen praktischen Herausforderungen ausgerichtet und arbeiten dabei mit einem Netzwerk von über 30 Fachberatern mit eigener Erfahrung in der Branche.

PE: Für alle, die Zelic Consulting noch nicht kennen: Welche Dienstleistungen bieten Sie an und welche Unternehmen unterstützen Sie hauptsächlich?

JPZ: Zelic Consulting ist eine Management-Beratung, die ausschließlich Unter-

nehmen der Bau- und Handwerksbranche im DACH-Raum berät. Einen besonderen Schwerpunkt bilden Händler und Vermieter von Baumaschinen und Baugeräten: vom Neu- und Gebrauchtmaschinenverkauf über das Vermietgeschäft bis zu Service, Werkstatt, Ersatzteilen und der Steuerung mehrerer Niederlassungen. Für sie bündelt unser Programm Ertragreiche Mietstation diese Erfahrung. Wir unterstützen insbesondere in den Bereichen Strategie, Vertrieb, Führung, Organisation und Prozesse und betrachten ein Unternehmen immer als Gesamtsystem. Ein Vertriebsproblem ist beispielsweise selten nur ein Problem einzelner Verkäufer.

PE: Viele Unternehmen sehen Beratung noch immer eher als Kostenfaktor und nicht als Investition. Wie zeigen Sie Ihren Kunden den praktischen Nutzen Ihrer Arbeit?

JPZ: Beratung wird dann zum Kostenfaktor, wenn sie theoretisch bleibt. Deshalb definieren wir zu Beginn gemeinsam mit dem Kunden, was sich durch unsere Arbeit konkret verbessern soll: höhere Abschlussquoten, eine konsequentere Angebotsverfolgung, bessere Auslastung des Mietparks



Tomas Zelic, Senior Berater bei Zelic Consulting
Bildquelle: Zelic Consulting GmbH



Image source: Zelic Consulting GmbH

oder höhere Margen. Wir geben daher nicht nur Handlungsempfehlungen ab, sondern arbeiten bei der Umsetzung aktiv mit. Für uns ist eine Beratung erfolgreich, wenn die neuen Strukturen auch nach Abschluss des Projekts funktionieren und sich wirtschaftlich bemerkbar machen.

PE: Wo sehen Sie derzeit die größten Schwachstellen in Unternehmen, zum Beispiel in Strategie, Vertrieb, Führung oder internen Prozessen, und wie kann Zelic Consulting dabei helfen, diese zu verbessern?

JPZ: Die größte Schwachstelle ist aus unserer Sicht häufig nicht das Fehlen von Ideen. Die meisten Unternehmen wissen grundsätzlich, was sie verbessern müssten, die Herausforderung liegt in der kon-

sequenten Übersetzung in den Arbeitsalltag. Gerade bei Händlern und Vermietern sehen wir häufig, dass eine übergeordnete Strategie vorhanden ist, daraus aber keine klaren Ziele, Verantwortlichkeiten und Führungsroutinen entstehen. Der Vertrieb arbeitet zu reaktiv, Angebote werden nicht systematisch nachverfolgt und das CRM wird eher als digitale Adresskartei denn als Steuerungsinstrument genutzt. Ein neues CRM-System löst aber kein Führungsproblem. Wir schaffen zunächst Transparenz über die tatsächlichen Ursachen, priorisieren gemeinsam mit der Geschäftsführung die wichtigsten Hebel und begleiten die Umsetzung.

Zelic Consulting: Why Consulting Must Deliver More Than Presentations

For many companies, consulting is still viewed as a cost rather than an investment. Zelic Consulting wants to challenge that perception. In this interview, Jan Philip Zelic, Managing Partner of Zelic Consulting, discusses the company's first year of growth, its focus on the construction and skilled trades industry across the DACH region, and how practical consulting can improve sales, leadership, processes and rental fleet performance.

Jan Philip Zelic, Managing Partner of
Zelic Consulting
Image source: Zelic Consulting GmbH





Image source: Zelic Consulting GmbH

Patrik Eder: Zelic Consulting GmbH is celebrating its 1-year anniversary. Looking back, how would you describe the company's development and growth during the past year?

Jan Philip Zelic: Our first year has above all confirmed that there is strong demand in the construction industry for consulting that does not end with concepts and presentations. Dealers and rental companies for construction machinery are under considerable pressure to change: competition is increasing, margins are tightening, and at the same time digitalisation, leadership and internal processes need to evolve. We have consistently aligned our services with these practical challenges, working with a network of more than 30 industry specialists with hands-on experience in the sector.

PE: For those who may not know Zelic Consulting yet, what services do you offer and which types of companies do you mainly support?

JPZ: Zelic Consulting is a management consultancy that exclusively advises

companies in the construction and skilled trades industry across the DACH region. A particular focus is on dealers and rental companies for construction machinery and equipment: from new and used machine sales and the rental business to service, workshop, spare parts and the management of multiple branches. For them, our programme [Ertragreiche Mietstation](#) bundles this experience. We support our clients above all in strategy, sales, leadership, organisation and processes, and we always view a company as a complete system. A sales problem, for example, is rarely just a problem of individual salespeople.

PE: Many companies still see consulting as a cost rather than an investment. How do you show clients the practical value of your work?

JPZ: Consulting becomes a cost factor when it remains theoretical. That is why, right at the start, we define together with the client what our work should specifically improve: higher closing rates, more consistent follow-up on quotations, bet-



Tomas Zelic, Senior Consultant of Zelic Consulting
 Image source: Zelic Consulting GmbH



Image source: Zelic Consulting GmbH

ter utilisation of the rental fleet or higher margins. We therefore do not just hand over recommendations, we actively work on implementation. For us, a consulting project is successful when the new structures continue to work after the project has ended and deliver a measurable economic effect.

PE: Where do you currently see the biggest weaknesses in companies, for example in strategy, sales, leadership or internal processes, and how can Zelic Consulting help address them?

JPZ: In our view, the biggest weakness is often not a lack of ideas. Most companies know what they should improve, but the challenge lies in consistently translating this into everyday work. Particularly among dealers and rental companies, we often

see that an overarching strategy exists, but that it does not translate into clear goals, responsibilities and leadership routines. Sales operates too reactively, quotations are not followed up systematically, and the CRM is used more as a digital address book than as a management tool. A new CRM system, however, does not solve a leadership problem. We first create transparency about the actual root causes, prioritise the most important levers together with the management team, and then support implementation.