

Basis besserer Beratung

Wie Respekt, Vertrauen, Unabhängigkeit und Werte wirken

Wir schreiben den 12. März 2020. Die Corona-Krise schlägt auch bei meinem Unternehmen und damit bei mir als Verantwortlichen in der Unternehmensführung mit voller Wucht ein. Unsere Kunden aus dem Bereich Travel & Transportation legen plötzlich Projekte auf Eis. Zuerst kann ich den radikalen Schnitt nicht ganz glauben.

Berufs- und Beratererfahrung für eigene Unternehmenskrise

Aber dann wird mir aus dem Blickwinkel unserer betroffenen Kunden schnell klar, dass wenn man wie sie von heute auf morgen nur noch ein Bruchteil seines Umsatzes erzielt, jedes noch so wichtige strategische Projekt plötzlich überflüssig wird. Zuerst fallen die Planzahlen für den Umsatz in den Keller, dann muss Liquidität gesichert und Kurzarbeit beantragt werden. Jeder ist jetzt als Unternehmer gefragt. Dafür ist man schließlich Geschäftsführer oder Vorstand. Gleichwohl beschleicht mich ein mulmiges Gefühl und ich frage mich, ob mir mehr als 25 Jahre an Berufs- und Beratererfahrung auch in der eigenen Unternehmenskrise weiterhelfen.

Ehefrau und Beirat als Sparringspartner

Geholfen hat vor allem Kommunikation. Die wichtigsten Gespräche waren die mit meiner Partnerin. Sie ist nicht nur meine Ehefrau, sondern Teil unserer Geschäftsleitung, Psychologin und Coach – seit vielen Jahren für Führungskräfte, aber oft auch für mich. Ebenso halfen Telefonate und E-Mails mit einem der Beiräte meines Unternehmens. Er ist ein langjähriger Freund und Konzern-Manager, der soeben aus der Geschäftsführung ausgeschieden war und sich nach seinem Ski-Urlaub in Ischgl für 14 Tage in selbstverordnete Quarantäne befand. Er hat Zeit für mich. Mein Glück.

Meine Gattin und mein Beirat waren in ihren unterschiedlichen Rollen quasi meine Berater und Sparringspartner. Sicher, es scheint nichts Schwierigeres zu geben, als einen Berater zu beraten oder gar zu coachen. Aber es hat funktioniert, weil ich Respekt vor Kompetenz und Erfahrung

meiner beiden Berater habe. Genau das ist eine Grundvoraussetzung, denn sonst nimmt man das Hinterfragen oder den Rat nicht ernst genug.

Jeder Kunde und sein Berater benötigen das gleiche Werteverständnis, um vertrauensvoll zusammenarbeiten zu können. Vertrauen bedeutet: Wir haben Respekt voreinander, wir teilen ähnliche Werte, wir bauen auf das feste Überzeugtsein vom anderen. Nur auf der Basis von Vertrauen kann ich offen und ehrlich über meine Probleme und Lösungs-ideen sprechen. Unabhängigkeit heißt:

Der Berater muss abseits von Eigeninteressen die Beziehung pflegen. Der Vertriebsberater eines Software-Unternehmens für Customer-Relationship-Management (CRM) kann kaum unabhängig zu CRM-Lösungen beraten. Ähnliches gilt für Banker oder oft sogar auch für den eigenen Wirtschaftsprüfer. Besser geht das mit meinen vertrauten Beiräten, Beratern und meiner Frau.

Gerade in schwierigen Lagen ist jede Unterstützung willkommen

Jedem Unternehmer und Manager empfehle ich: Achten Sie auf den Respekt vor ihrem Berater und auf seine Unabhängigkeit. Prüfen Sie die Beziehung auf deckungsgleiche Werte. Schenken Sie Vertrauen. Fast drei Jahrzehnte im Beruf haben mich gelehrt, dass diese Grundlagen die Basis für gute und erfolgreiche Beratung bilden. Kunden und Berater – beide sind gefragt, dies stets sicherzustellen!

PS: Wir sollten bitte nicht ernsthaft darüber diskutieren, ob man Berater braucht, denn gerade in Krisen sollte jede Unterstützung willkommen sein.

Ralf Strehlau ist Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter der Anxo Management Consulting GmbH und seit 2017 Präsident im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e. V. (BDU). Er arbeitet im Schwerpunkt an Unternehmensstrategien, Restrukturierungen, Change Management sowie Marketing und Digitalisierung. Neben seiner Tätigkeit als Berater übernahm er vielfach schon interimswise diverse Aufgaben als Chief Transformation Officer, Head of Marketing & Sales und Geschäftsführer bei mittelständischen Unternehmen und Konzernen.

