

ProFirma

Das Magazin für den innovativen Mittelstand

JUNI 2009

www.profirma.de

ALTERSVORSORGE

Manchmal fahren Selbstständige mit der gesetzlichen Rente gut.

Seite 46

SPECIAL UMWELT/ENERGIE

Zu schade für den Schrottplatz: Gebrauchte Hardware ist günstig und oft leistungsstark genug.

Seite 60

Blendend beraten

Viele Mittelständler sind skeptisch gegenüber Unternehmensberatern. Firmenchef Hans-Peter Baum kann nur Gutes berichten. Seite 26



Unternehmensberatung

Offen für den guten Rat

Der Mittelstand hat nach wie vor ein ambivalentes Verhältnis zur Unternehmensberatung. Aber er steht sich damit selbst im Weg: Denn ein wirklich guter Berater verbessert auch die Wettbewerbsfähigkeit der Firma. VON DR. GABRIELE LÜKE



Gegen Betriebsblindheit hilft ein guter Berater mit dem klaren Blick von außen.

Nicht im, sondern am Unternehmen arbeiten. Als Hans-Peter Baum diesen Rat vor vier Jahren zum ersten Mal hörte, machte es sofort Klick. Umgehend begann der Chef von Baum Zerspanungstechnik im nordrhein-westfälischen Marl, seine Rolle im Betrieb neu zu definieren. „Ich hörte auf, mich völlig im operativen Geschäft aufzureiben, und gab der strategischen Planung den Vorrang.“ Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten. Mittlerweile hat Baum seine Umsätze verdreifacht, die Mitarbeiterzahl von 18 auf 45 Mann erhöht und seine Betriebsfläche von 600 auf 2.000 Quadratmeter aufgestockt. Auch jetzt in der Wirtschaftskrise läuft das Geschäft noch blendend. Zu verdanken hat Baum die entscheidenden sechs Worte, die das alles ins Rollen brachten, einem Unternehmensberater.

Obwohl er dieser Berufsgruppe eigentlich gar keine Chance mehr geben wollte. Mehrfach hatte er bei Beratern um Rat gefragt, viel Geld dafür gezahlt. „Ich war nie der Meinung, dass ich alles allein können muss.“ Doch immer wieder wurde er enttäuscht. „Die haben nie wirklich verstanden, was

ich brauchte“, erzählt er. Aber dann fand er eben den einen Berater, der die ganzen schlechten vorherigen Erfahrungen wettmachte. Kennengelernt hatte er ihn zufällig auf einem Strategieseminar. „Jetzt treffen wir uns alle paar Monate und durchforsten das Unternehmen nach weiterem Optimierungsbedarf, arbeiten an den Werten und Visionen.“

Dass der pfiffige Westfale diesen einen Berater nach all dem Frust doch noch einlud, lag auch an dessen Vorgeschichte. Denn er war vor seiner Beraterzeit ebenfalls selbstständiger Unternehmer. Die beiden sprechen also dieselbe Sprache. „Er versteht sein Handwerk, hat sich zudem wirklich auf die Besonderheiten meines Unternehmens eingelassen, sogar auf die technische Seite, und empfiehlt weitere Experten, wenn er selbst überfragt ist. Das schätze ich sehr an ihm.“ Und auch die zwischenmenschliche Chemie stimmt: „Ich kann ihm persönlich vertrauen. Sonst würde die Beratung wohl auch nicht so gut funktionieren.“

Unsicherheit ist weitverbreitet

Hans-Peter Baums unterschiedliche Erfahrungen belegen trefflich, warum die Meinung der deutschen Mittelständler zu den Unternehmensberatern nach wie vor geteilt ist. Natürlich sind die Firmenchefs nicht grundsätzlich beraterresistent, aber hundertprozentig sicher, was sie wirklich von den Beratern halten sollen, was sie letztendlich taugen, ob sie sich lohnen und ob sie sie tatsächlich brauchen, sind sie sich wohl auch nicht. „Kleine und mittlere Firmen nehmen Beratungsleistungen auf jeden Fall längst nicht so systematisch in Anspruch wie etwa die Konzerne“, erläutert Professor Fritz Wickenhäuser, Präsident des Bundes der Selbständigen – Gewerbeverband Bayern e.V. (BDS). „Dabei gilt: Je kleiner das Unternehmen, umso geringer die Berateraffinität.“

Das bestätigt auch eine Erhebung seines Verbands aus dem vergangenen Jahr. Befragt wurden die Chefs von 660 Firmen mit durchschnittlich 16 Mitarbeitern. 40 Prozent von ihnen ☺



„Ich war nie der
Meinung, dass ich alles
allein können muss.“

HANS-PETER BAUM,
BAUM ZERSpanUNGSTECHNIK, MARL