



Informationen aus der Beraterpraxis

JUBILÄUMSAUSGABE

25 JAHRE

Liebe Mandanten, Geschäftspartner und Interessenten,

25 Jahre Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU): Bereits seit einem Vierteljahrhundert unterstützt die Unternehmensberatung mit Sitz in Bünde erfolgreich Mandanten bei der Steuerung von Unternehmen.

Eigentlich ein triftiger Grund, um gemeinsam mit Mandanten, Kooperations- und Netzwerkpartnern dieses Jubiläum gebührend zu feiern. Die Beschränkungen durch die aktuelle Corona-Situation und nicht zuletzt der verantwortungsvolle Umgang mit Gegebenheiten und Maßnahmen macht dem Jubilar hier leider erst einmal einen Strich durch die Rechnung.

Große Feierlichkeiten und ein spezielles Kundenevent zum Jubiläum mussten erst einmal verschoben werden. Sobald es die Gesamtlage wieder zulässt, werden die diversen Feierlichkeiten auf jeden Fall zeitnah nachgeholt.

Herzlichst Ihr

Michael Radtke

Inhalt

Kompetenzbereiche der Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Krisenmanagement	Personal & Arbeitswelt 4.0
Digitalisierung & IT	Marketing & Vertrieb
Veränderungsmanagement	Finanzkommunikation & Finanzierung
Nachfolge / Mergers & Acquisitions	Sonderthemen

- **Jubiläum Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) – 25 Jahre im Dienst für die Mandanten**

Interview von Michael Radtke
mit Johannes und
Carsten Müller

2

- **Seminarkatalog / Kontakt** 14

Jubiläum Johannes Müller Wirtschaftsberatung – 25 Jahre im Dienst für die Mandanten

Jubiläumsausgabe

Interview von Michael Radtke mit Johannes und Carsten Müller

Erst einmal meinen herzlichen Glückwunsch zu Ihrem Jubiläum. Eine runde Sache: 25 Jahre Wirtschaftsberatung Müller. Erst alleine, seit 2017 mit Ihrem Sohn Carsten gemeinsam als geschäftsführende Gesellschafter. Was haben Sie geplant? Wie feiern Sie Ihr Unternehmensjubiläum?

Johannes Müller: Wir werden unser Jubiläum sowohl mit Kunden als auch mit Mitarbeitern und Partnern, die in den letzten 25 Jahren maßgeblich dazu beigetragen haben, dass wir uns in diesem Beratungssegment etablieren und langjährige Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen konnten, gebührend feiern. Natürlich leider nur in der Form, wie es die aktuellen Beschränkungen möglich machen.

Carsten Müller: Wir haben anlässlich unseres Firmenjubiläums auch ein spezielles Kundenevent vorbereitet, zu dem wir einladen. Aufgrund der aktuellen Situation haben wir uns allerdings dafür entschlossen, diese Veranstaltung coronabedingt zu verschieben. Aber aufgeschoben ist nicht aufgehoben. Unser Jubiläumsevent für unsere Kunden wird nachgeholt. Wann, das hängt von der Entwicklung ab.

Erinnern Sie sich noch an die Anfänge 1995? Wie bewerten Sie aus heutiger Sicht den Start und die folgende Entwicklung bis hin zu einer renommierten GmbH & Co. KG?

Johannes Müller: Ja, allerdings. Die Firmengründung und der Start waren eine sehr spannende Zeit. Aufgrund der bereits in der Anfangszeit vorhandenen Expertise als ehemaliger Banker und damit auch in der Firmenkundenberatung haben wir damals sehr schnell Zuspruch gefunden. Und auch danach ging es nahezu Schlag auf Schlag. Schnell haben wir unser regionales Konzept erweitert, auch die überregionale Betreuung in unser Portfolio aufgenommen und den medialen Ausbau vorangetrieben. Der Kundenkreis ist dadurch immer größer geworden, was mit dem sukzessiven Ausbau unseres Partnernetzwerks einherging.

Carsten Müller: Letztendlich war unser Bankenbackground ein entscheidender Wachstumstreiber. Unsere Mandanten haben von Beginn an in uns eine echte Hilfe in der Finanzkommunikation gesehen, zumal wir damals wie heute die Kommunikation auf gleicher Ebene mit den Entscheidern der Banken führen können.



Johannes
Müller

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung

Sparkassenbetriebswirt
Geschäftsführer

*Finanzkommunikation
Unternehmenssteuerung
Nachfolgeregelungen*



Carsten
Müller

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung

Dipl.-Bankbetriebswirt
Geschäftsführer

*Finanzkommunikation
Unternehmenssteuerung
Risikomanagement*

Auf welche Kernkompetenzen und Schwerpunkte ist Ihre Wirtschaftsberatung heute ausgerichtet?

Carsten Müller: Seit 25 Jahren unterstützen wir bereits kleine und mittlere Unternehmen mit unserer Wirtschaftsberatung. Unsere Schwerpunkte und Kernkompetenzen fokussieren sich dabei auf die Umsetzung von Nachfolgeregelungen, ein umfassendes Krisenmanagement, die Sanierung von Unternehmen oder Unternehmensteilen, die Finanzkommunikation sowie auf die Optimierung von Prozessen und Abläufen und Prozessen im Rahmen der Unternehmenssteuerung.

Johannes Müller: Wir verstehen uns dabei als Problemlöser und greifen auf ein Expertenteam aus den Bereichen Finanzierung, Controlling, Organisation, Personal, IT, Vertrieb und Marketing zurück, das sämtliche themenspezifische Anforderungen erfüllt und für Fachkompetenz sowie für bedarfsgerechte Lösungen steht.

Verfolgen Sie dabei einen besonderen Ansatz?

Carsten Müller: Unsere Beratungsphilosophie basiert auf einer ganzheitlichen Betrachtung für einen langfristigen Unternehmenserfolg. Unsere Leistungen umfassen dabei ein breites Spektrum an Aufgaben: vom Consulting bis hin zur aktiven Unterstützung auf Zeit durch erfahrene Praktiker. Dadurch bieten wir fallunabhängig stets eine fundierte und nachhaltige Umsetzungskompetenz.

Johannes Müller: Wir haben dabei jeden einzelnen Fachbereich mit kompetenten und erfahrenen Beratern besetzt, mit denen wir seit über 20 Jahren erfolgreich zusammenarbeiten. Unsere Mandanten profitieren enorm von diesem hohen Spezialisierungsgrad und der Vielfalt an Spezialisten für die verschiedenen Themenbereiche.

Viele erwarten von Unternehmensberatern automatisch ein sachlich-kühles und rationales Auftreten. Das hat eine Umfrage aus dem Jahr 2013 ermittelt. Wie ist das bei Ihnen? Gibt es auch heitere, lustige und emotionale Momente bei Ihrer Beratungstätigkeit?

Carsten Müller: Die Sachlichkeit steht im Vordergrund. Es geht ja in der Regel auch um ernste und sensible Themen. Bei einem professionellen Krisenmanagement ist zunächst immer die Fach- und Problemlösungskompetenz gefragt. Für uns und unsere Arbeit ist es auch wichtig, ein persönliches und vertrauensvolles Verhältnis zu unseren Mandanten aufzubauen. Und in Besprechungen wird natürlich auch schon mal gelacht.

Johannes Müller: Heitere und lustige Momente? Nein, eher nicht. Schließlich erwartet man von uns Fachkompetenz und Problemlösungskompetenz. Zu unserem Beruf gehört es, sich zu kümmern. Genau das ist auch unsere Maxime. Hinzu kommen Ehrlichkeit, Offenheit und Empathie. Das sind auch genau die Aspekte, anhand denen wir unsere Kooperationspartner nach und nach ausgewählt und zu einem Netzwerk aufgebaut haben.

Hatten Sie in dieser Zeit denn auch mal Projekte, die so richtig in die Hose gingen? Oder irgendeine richtig unangenehme Situation bei einem Klienten, wo es auch mal laut oder sogar persönlich wurde?

Johannes Müller: In 25 Jahren hat sicherlich nicht alles immer geklappt. Auch wir waren natürlich mit manchen Fortschritten und Entwicklungen unzufrieden. Trotzdem: Wir haben mit unseren Mandanten immer gut und auf respektvoller Basis zusammengearbeitet.

Carsten Müller: Ehrlichkeit tut manchmal weh. Aber entsprechende Analyseergebnisse müssen nun einmal richtig bewertet werden. Es erfordert allerdings in der Tat oftmals viel Fingerspitzengefühl, um Unternehmern aufzuzeigen, dass sich die Ist-Situation anders darstellt als von den Verantwortlichen in den Unternehmen angenommen und dass jetzt einschneidende Maßnahmen erforderlich sind. Manchmal gehört es auch dazu, dieses sehr deutlich und auch in der Sprache des Unternehmers zu formulieren. Dabei steht aber immer der Sachverhalt und die Problemlösung im Vordergrund.

Nehmen wir in diesem Zusammenhang den Berater und die Beraterin in den Blick. Die Anforderungen steigen stetig und wandeln sich dabei. Inwieweit hat sich das Berufsprofil dementsprechend verändert?

Johannes Müller: Ich bin schon sehr lange dabei. Innerhalb der letzten zwei Jahrzehnte hat sich das Berufsprofil selbst gar nicht mal so stark verändert. Es passt sich halt immer den neuen Themen und Anforderungen an. Neue Technologien und Geschäftsfelder sorgen für immer neue Herausforderungen. Für unsere Wirtschaftsberatung sind regelmäßige Fort- und Weiterbildungsschulungen daher eine Selbstverständlichkeit.

Carsten Müller: Als Berater müssen Sie ständig up-to-date sein. Ob IT, modernes Prozessdenken oder auch neue gesetzliche Auflagen – die Veränderungen legen oftmals ein hohes Tempo hin. Gefragt sind vor allem Spezialisten für bestimmte Themengebiete.

"Neue Technologien und Geschäftsfelder sorgen für immer neue Herausforderungen. Für unsere Wirtschaftsberatung sind regelmäßige Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen eine Selbstverständlichkeit"

(Johannes Müller)

Ohne ein spezifisches betriebswirtschaftliches Know-how in Kombination mit kommunikativen Fähigkeiten und einem strikt konzeptionellen Arbeiten können die Aufgaben gar nicht mehr bewältigt werden. Man kann nicht alles selbst machen, daher gewinnt das Networking immer mehr an Bedeutung. Auch die Rahmenbedingungen wandeln sich stetig. Bei Konzepten müssen beispielsweise Auflagen gemäß IDW S6 erfüllt werden. Oder jetzt ganz aktuell die Corona-Krise. Wer kann welche Coronahilfen beantragen? Ständig gibt es völlig neue Brennpunkte und Aufgaben.



MüllerForum, regelmäßige Veranstaltungen zu aktuellen Beratungsthemen der Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Eine Frage direkt an Sie, Herr (Carsten) Müller. Wie haben Sie die frühere Entwicklung und die Arbeit Ihres Vaters eigentlich wahrgenommen?

Carsten Müller: Zur Gründungszeit befand ich mich noch im Studium und habe schon damals die Entwicklung der Johannes Müller Wirtschaftsberatung eng begleitet. Vom Erstellen eines Flyers, dem Aufbau des Internetauftritts bis hin zu Controlling-Analysen war ich mit an Bord. Auch bei der Einführung neuer Techniken, wie zum Beispiel das Planungstool SWOT, konnte ich meinen Vater nebenberuflich unterstützen. 2014 bin ich dann vollständig in unser Familienunternehmen als Gesellschafter-Geschäftsführer eingestiegen. Mein Vater stand und steht die gesamte Zeit mit vollem Engagement für sein Unternehmen ein. Sein Arbeitstag beginnt spätestens um 8:00 Uhr und endet meistens am späten Abend. Ich schätze ihn für seinen Weitblick und die Empathie, mit der er das Unternehmen führt. Er hat es geschafft, seine Erfahrung und sein Finanz-Knowhow in innovative Beratungskonzepte zu integrieren. Er pflegt ein sehr großes Netzwerk und kümmert sich um die persönliche Weiterbildung seiner Mitarbeiter.

Hat Sie auch der Lebensstil eines Beraters beeindruckt? Schließlich wird in der öffentlichen Wahrnehmung das Dasein als Wirtschafts- und Unternehmensberater gerne mit Flügen und Bahnfahrten in der ersten Klasse, dicken Limousinen und Übernachtungen im Fünf-Sterne-Hotel gleichgesetzt. Stimmt diese Vorstellung überhaupt?

Carsten Müller: Materielle Werte wie Autos, Reisen waren noch nie ein Entscheidungskriterium für meine Berufswahl. Für mich stand und steht immer noch die Tätigkeit im Vordergrund. Wichtig ist, dass man das tut, was Spaß macht und den eigenen Kompetenzen am besten entspricht. Schließlich verbringt man als Berater meist mehr acht bis 12 Stunden am Tag im Beruf. Mein Vater und ich sind uns in vielem ähnlich und in den anderen Bereichen ergänzen wir uns sehr gut.

Wir verfügen beide über eine langjährige Erfahrung im Finanzsektor, insbesondere im Firmenkundengeschäft. Unser Tagesablauf ist ein optimaler Mix aus Beratung vor Ort, Video- oder Telefonkonferenzen sowie konzeptioneller Projektarbeit. Das breite Spektrum von Unternehmenssteuerung, Controlling, Krisenmanagement und Strategieplanungen können wir je nach Schwerpunktthemen unter uns aufteilen.

Warum benötigen Unternehmen einen Wirtschafts- bzw. Unternehmensberater? Eigentlich werden Unternehmen doch von fähigen und qualifizierten Managern geleitet, die es können, oder?

Johannes Müller: Jeder Mensch hat Stärken und Schwächen. Wenn er es sich eingesteht, dann kann man als Berater helfen, die Schwächen zu kompensieren und möglicherweise Lösungen mit dem Mandanten und dem ihn umgebenden Team gemeinsam entwickeln. Wichtig ist dabei immer die gegenseitige Unterstützung im Veränderungsprozess.

Aus Ihrer Sicht: Welche Softskills sollte ein angehender Unternehmensberater neben den klassischen Qualifikationen aufweisen?

Carsten Müller: Ein Berater muss sich schnell, aber fundiert in Sachverhalte einarbeiten. Er muss komplexe Zusammenhänge erkennen, Probleme analysieren, Ursachen ermitteln und Perspektiven aufzeigen. Zunehmend müssen bei Strategieprojekten Stakeholder überzeugt werden. Das sind vor allem die Mitarbeiter des Kunden, Dienstleister, Anteilseigner und auch Tochtergesellschaften sowie die Zielgruppe der Unternehmung. Ein Berater muss zuhören können, die Argumente seines Gegenübers strukturieren, bewerten und weiterentwickeln.

"Ein Berater muss zuhören können, die Argumente seines Gegenübers strukturieren, bewerten und weiterentwickeln. Dafür braucht man eine schnelle Auffassungsgabe, Kommunikationsfähigkeiten, Out of the box-Denken und eine gute Analysefähigkeit."

(Carsten Müller)

Dafür braucht man eine schnelle Auffassungsgabe, Kommunikationsfähigkeiten, Out of the box-Denken und eine gute Analysefähigkeit. Zudem helfen Skills wie Flexibilität, Belastbarkeit, Toughness und Durchsetzungsvermögen bei der Aufgabenerfüllung.



Statistiken zeigen, dass etliche ehemalige Consultants verstärkt zu Unternehmen gewechselt sind und dort ihr Know-how und ihre Expertise direkt vor Ort einbringen. Macht diese Entwicklung externe Unternehmensberatungen mit der Zeit überflüssig?

Carsten Müller: In der Regel sind externe Berater – Berater auf Zeit. Sie werden zu Themen und Problemstellungen herangezogen, die aus eigenen Ressourcen nicht abgedeckt werden können. Bedarf an Beratung auf Zeit wird es meiner Meinung immer geben. Sicherlich kommt es vor, dass Berater bei Stellenvakanzen in Unternehmen dauerhaft eingestellt werden, da sie ein breites Spektrum abdecken.

Vor allem junge Berater, die gerade ihr Studium absolviert haben, nutzen die Beratertätigkeit als Zwischenstation, um sich anschließend in einer Branche festzusetzen. Aber auch das muss in den Lebensplan und die Lebensphilosophie des Beraters passen. Laut Statista war im Jahr 2019 der Umsatz der Unternehmensberatungsbranche mit 35,7 Mrd. Euro so hoch wie nie zuvor. Dieser Umsatz wurde von 20.000 Beratungsfirmen mit circa 124.000 Beratern in Deutschland erbracht. Die Zahlen der neugegründeten Beratungsgesellschaften steigen ebenfalls stetig an, was belegt, dass der Bedarf an Beratern auf Zeit auch weiterhin ein Berufszweig in Zukunft sein wird.

Johannes Müller: Das hat mein Sohn exakt auf den Punkt gebracht. Ich möchte nur noch anführen, dass das in der Regel Industrieunternehmen betrifft. Dass Berater zu mittelständischen Unternehmen, die zu unserer Zielgruppe gehören, wechseln, stellt eher die Ausnahme dar.

Wie stelle ich mir die Beratung durch die Johannes Müller Wirtschaftsberatung vor? Gibt es grundsätzliche Abläufe und inwieweit zählen die Individualisierung oder auch die Improvisation zum Rüstzeug eines Wirtschafts- und Unternehmensberaters?

Johannes Müller: Beratung muss grundsätzlich strukturiert sein. Sie beginnt immer mit der Analyse, bevor wir auf Basis der Ergebnisse Handlungsempfehlungen gemeinsam mit dem Mandanten erarbeiten. Im weiteren Verlauf entwickeln wir daraus konkrete Maßnahmen, die in der Folgezeit von uns begleitet werden. Lösungen erfordern dabei immer einen individuellen und durchaus auch kreativen Ansatz. Um Lösungen und passgenaue Maßnahmen zu generieren, muss auch immer – gerade bei Familienunternehmen – die jeweilige Situation genau in Augenschein genommen werden. Auch die Beschäftigten in einer Firma sind wichtige Erfolgsfaktoren im Zuge unserer Beratung. Denn die Einbindung der Mitarbeiter unterstützt notwendige Veränderungen.

Akquirieren Sie eigentlich selbst Ihre Mandanten oder kommen die auf sie zu?

Carsten Müller: Wir profitieren von den sehr guten Empfehlungen unserer Mandanten und erweitern nicht zuletzt auch deshalb unseren Kundstamm kontinuierlich. Anfragen erreichen uns allerdings auch regelmäßig über unsere Homepage oder Medien wie Xing und LinkedIn, wo wir als modern ausgerichtete Wirtschaftsberatung natürlich auch vertreten sind. Es gibt darunter Unternehmen, die wir seit über einem Jahrzehnt regelmäßig beraten. Darüber hinaus informieren wir kontinuierlich alle Kunden und Interessenten mit „Informationen aus der Beraterpraxis“.

Johannes Müller: Mit den Jahren haben wir ein sehr großes Netzwerk geschaffen. Wir leben daher im Wesentlichen von Empfehlungen. Seit unserer Gründung vor 25 Jahren haben wir mehrere Hundert Unternehmen beraten. Die längste Zeit arbeiten wir mit einem regionalen Familienunternehmen zusammen, das wir nunmehr seit 16 Jahren begleiten. Zusätzlich berichten wir auch über unsere Tätigkeit. Das ist im IT-Zeitalter unerlässlich. Neben den von Carsten bereits angesprochenen „Informationen aus der Beraterpraxis“ und unserem Engagement bei Xing und LinkedIn betreiben wir auch noch einen eigenen Blog und initiieren Publikumsveranstaltungen zu Fach- und Branchenthemen.

"Die Folgen der Corona-Krise sind besonders stark auf den regionalen Märkten zu beobachten. Gerade die Auswirkungen auf die mittelständischen Unternehmen fallen dabei deutlich heftiger im Vergleich zur Finanzkrise nach 2008 aus."
(Johannes Müller)

Herr (Johannes) Müller, Sie haben ja bereits die große Immobilien- und Finanzkrise und auch kleinere Krisen in der Unternehmens- und Wirtschaftswelt als Berater mitgemacht. Aktuell sorgt die Corona-Krise ebenfalls für einen stark negativen Einfluss auf die Wirtschaft. Sind die Vorkommnisse miteinander vergleichbar?

Johannes Müller: Die Finanzkrise nach 2008 hat alle Branchen getroffen, bei der Corona-Krise ergibt sich hier ein differenzierteres Bild. Die Lehman-Pleite und die folgende Krise waren im Grunde genommen ein globales Phänomen bzw. ein internationales Problem. Die Folgen der Corona-Krise sind dagegen auch besonders stark auf den regionalen Märkten zu beobachten. Gerade die Auswirkungen auf die mittelständischen Unternehmen fallen dabei deutlich heftiger im Vergleich zur Finanzkrise aus.

Noch belegen das die Zahlen aber nicht.

Johannes Müller: Auf den ersten Blick stimmt das. Im ersten Halbjahr 2020 haben die deutschen Amtsgerichte rund 9.000 Unternehmensinsolvenzen gemeldet. Das sind 6,2 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. Aber bei der Beurteilung dieser Zahlen darf nicht vergessen werden, dass die Insolvenzantragspflicht für Unternehmen seit dem 1. März 2020 erst einmal ausgesetzt ist. Das bedeutet: Es ist davon auszugehen, dass sich die wirtschaftliche Not vieler Firmen durch die Corona-Pandemie somit bislang noch gar nicht in diesen Zahlen widerspiegelt. Relevanz in diesem Zusammenhang haben aber auch andere Zahlen. Laut aktuellen Statistiken wurden knapp zehn Prozent weniger Firmengründungen realisiert. Das Gewerbeamt sieht den Grund hierfür zu Recht in der allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheit.

Kommt die große Pleite-Welle noch? Was erwarten Sie für die Zukunft?

Johannes Müller: Durch die notwendigen staatlichen Eingriffe werden die bisher geltenden wirtschaftlichen Gegebenheiten stark beeinträchtigt. Aktuell haben diese Eingriffe viele Unternehmen gerettet, einige davon allerdings auch nur künstlich am Leben gehalten. Inwieweit diese Firmen tatsächlich noch voll wettbewerbsfähig sind, bleibt abzuwarten. Außerdem sind es ja nicht nur die wirtschaftlichen Einbußen, die Unternehmen vor Probleme stellen. Neben den wirtschaftlichen Folgen belasten zudem auch die durch die Corona-Krise entstandenen Umbrüche im Arbeitsleben die Firmen. Hinzu kommt ein ganz neuer Druck, erforderliche Veränderungen sofort umzusetzen. Das beste Beispiel hierfür stellen die verstärkte Nutzung des Home-Office oder der schnelle Einsatz von Video-Konferenzen als Ersatz für Meetings und Besprechungen dar.

Auch die Mobilität hat sich dadurch verändert. Sie hat abgenommen, da weniger Meetings vor Ort und Dienstreisen möglich sind. Für viele Unternehmen sind dies schwer zu stemmende Herausforderungen.



Reichen die staatlichen Hilfen für Unternehmen denn nicht aus, um wettbewerbsfähig zu bleiben und Veränderungsprozesse anzukurbeln?

Johannes Müller: Ich glaube schon, dass zwar vielen Unternehmen damit erst einmal geholfen wird. Klar ist aber auch: Je länger die Pandemie andauert, desto länger sind diese Hilfen auch nötig. Leider leiden ganze Branchen existenziell unter den Folgen der Corona-Krise. Leid tun mir vor allen Dingen die Soloselbstständigen, die Kulturschaffenden, der Tourismus, die Gastronomie und produzierende Unternehmen mit internationalen Produktions- und Lieferketten. Mit staatlichen Hilfen alleine können sich die stark betroffenen Unternehmen nicht wieder regenerieren.

Gibt es denn grundsätzlich durch das Corona-Thema auch einen steigenden Beratungsbedarf? Und wenn ja, können die Unternehmen in Schieflage das überhaupt finanzieren?

Johannes Müller: Ja, der Beratungsbedarf ist eindeutig gestiegen. Es besteht aber wie immer die Gefahr, dass Unternehmen zu lange warten, bis sie sich externe Hilfe ins Haus holen. Dieses haben wir in den vergangenen Krisen oft erlebt. Begünstigt wird das Verhalten auch dadurch, dass die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht dazu geführt hat, dass Unternehmen nicht sofort zahlungsunfähig geworden sind.

"Wird eine Beratung in einem frühen Stadium aufgenommen, sind die Erfolgsaussichten größer und damit auch kostengünstiger. Zudem werden Beratungszuschüsse für verschiedenste Aufgaben zur Verfügung gestellt, was die Finanzierung einer professionellen Beratung zusätzlich erleichtert."

(Johannes Müller)

Die Probleme sind nicht aufgehoben, sondern aufgeschoben. Leider verkürzt sich dadurch die Zeit, die wir benötigen, um Unternehmen nachhaltig zu helfen.

Wird eine Beratung in einem frühen Stadium aufgenommen, sind die Erfolgsaussichten größer und damit auch kostengünstiger. Zudem werden Beratungszuschüsse für verschiedenste Aufgaben zur Verfügung gestellt, was die Finanzierung einer professionellen Beratung zusätzlich erleichtert.

In welchen Branchen ist der Bedarf an Unternehmensberatern denn nach Ihren Erfahrungen besonders hoch?

Johannes Müller: Die aktuellen Veränderungsprozesse erfassen im Grunde genommen alle Bereiche und Branchen. Das ist auch ein entscheidender Grund, warum wir uns so breit aufgestellt haben. Denn dadurch können wir jedes Unternehmen ganzheitlich beraten.

Wie emotional berührt Sie es, wenn Sie den Entscheidungsträgern eines Unternehmens mitteilen müssen, dass es kaum noch eine Chance auf Rettung vor der Pleite gibt?

Johannes Müller: Das geht nicht spurlos an einem vorbei. Man hat im Zuge der Beratung immer eine große Verantwortung. Die Beratung besteht vor allen Dingen daraus, Entscheidungsgrundlagen gemeinsam mit dem Mandanten und weiteren Experten zu erarbeiten. Die letzte Entscheidung trifft allein der Mandant.

Auch Sie als Unternehmensberater sind in dieser Situation ja gefordert, sich an die neuen Gegebenheiten anzupassen? Entwickeln auch Sie neue Arbeitsmodelle und Vorgehensweisen?

Johannes Müller: Auf moderne Arbeitsmodelle haben wir schon sehr früh zurückgegriffen. Skype, Zoom, Teams, SharePoint und ähnliche Features zählen schon lange zu unserem Rüstzeug. Natürlich gehen aber auch die aktuellen Änderungen in unserem Umfeld nicht spurlos an uns vorbei. Auch wir haben zeitweise im Home-Office gearbeitet. Zudem hat sich die Form der Kontaktaufnahme zu unseren Mandanten stark verändert. Die Kommunikation erfolgt jetzt vermehrt über Video-Telefonie und Videokonferenzen. Bereits in der Vergangenheit haben wir sehr flexibel gearbeitet. In der Digitalisierung sind wir seit Anfang an nahezu auf dem neuesten Stand. Der persönliche Kontakt ist allerdings trotzdem weiter notwendig.

Wie können Unternehmensberatungen ihr Serviceportfolio in der aktuellen Krise und auch danach erweitern und so nachhaltiges Wachstum generieren?

Johannes Müller: Als Dreh- und Angelpunkt sollte immer ein umfassendes Netzwerk dienen. IHK, Handwerkskammer oder beispielsweise auch der BDU garantieren hier für einen mehrwertigen Informationstransfer. So ist man immer genau am Puls der Wirtschaft. Zudem ist es wichtig, moderne Kommunikationstechniken im Repertoire zu haben und neue Entwicklungen aufzunehmen. Außerdem ist es ratsam, die neuesten Methodenkenntnisse zu erwerben und Fachkompetenz durch Veröffentlichungen zu zeigen. Als Grundvoraussetzung sollten sie immer neugierig bleiben und sich bestenfalls permanent weiterbilden.



Mit Verlaub, Sie können ja sicher auch nicht alles. Woher weiß ich denn, ob ich mit Ihnen gerade jetzt in der Krisenzeit den richtigen Berater beauftrage?

Johannes Müller: Alle Berater der Johannes Müller Wirtschaftsberatung sind lebenserfahrene sowie fachlich kompetente Experten und decken die wesentlichen Fachbereiche ab. Das erste Gespräch führen wir in der Regel vor Ort und wird nicht berechnet. Zusätzlich vereinbaren wir vertraglich ein tägliches Kündigungsrecht, die es dem Unternehmen ermöglichen, die Beratung jederzeit zu beenden, wenn sich die ursprünglichen Vorstellungen nicht realisieren lassen.

"Unternehmen müssen kontinuierlich Chancen erzeugen, Chancen erkennen, aus Scheitern lernen und mit Beharrlichkeit, Neugier und letztlich auch Zufall Neues in die Welt bringen. Und gerade das ist neben dem Kerngeschäft oft nicht leicht. Hier gilt es als Berater im Wesentlichen darum, diese Prozesse zu moderieren."
(Johannes Müller)

Die Corona-Krise stellt aber nicht die einzige Herausforderung für Unternehmen dar. Was wirbelt die Branchen noch durcheinander?

Johannes Müller: Ganz klar die Digitalisierung. Die digitale Transformation von und in Unternehmen beschäftigt uns quasi seit Anbeginn unserer Beratungstätigkeit. Und das quer durch alle Branchen. Das bedeutet Umbruch, zumal die Digitalisierung auch für weitreichende Veränderungen im Kundenverhalten und im Umgang mit der eigenen Zielgruppe gesorgt hat.

Alle Branchen werden also immer mehr digital. Wie weit ist die Consultingbranche beim Thema Digitalisierung?

Johannes Müller: Die Digitale Revolution verändert auch die Beratungsindustrie in einem hohen Maße. Consultants können sehr profitieren, wenn sie die entsprechenden Herausforderungen annehmen und die Möglichkeiten der digitalen Welt konsequent nutzen.

Vielfach werden auch hybride Ansätze diskutiert, aber was im Kern für den Kunden und den Berater viele Vorteile bringen soll, gestaltet sich in der täglichen Praxis oft eher realitätsfern.

Beratung ist und bleibt People Business, dennoch kann die Digitalisierung die Beratungsunternehmen effizienter machen und Vorteile in der Qualität bringen. Unsere Wirtschaftsberatung stellt hierfür ein gutes Beispiel dar. Ohne den Einsatz der digitalen Unterstützung in der Beratung hätten wir diese hohe Beratungsqualität nur mit allergrößtem Aufwand und höheren Kosten erreichen können. Bereits seit vielen Jahren haben wir daher unsere Prozesse ständig an die neuen Möglichkeiten angepasst. Daher lassen sich jetzt weitere sinnvolle Veränderungen ziemlich leicht umzusetzen. Unsere diesbezügliche Erfahrung bringen wir dann auch in unsere Beratung mit ein.

Präsent sind vor allem disruptive Technologien – welche Auswirkungen haben sie auf die Berater?

Johannes Müller: Disruptive Innovationen entstehen selten aus der Routine. Es braucht ein konsequentes Chancenmanagement. Unternehmen müssen kontinuierlich Chancen erzeugen, Chancen erkennen, aus Scheitern lernen und mit Beharrlichkeit, Neugier und letztlich auch Zufall Neues in die Welt bringen. Und gerade das ist neben dem Kerngeschäft oft nicht leicht. Hier gilt es als Berater im Wesentlichen darum, diese Prozesse zu moderieren. Ziel ist es, das Erlebnis der eigenen bzw. gemeinsamen Entwicklung von Lösungen zu erfahren. Bekanntlich erleichtert diese Vorgehensweise die Umsetzung. Dass sich auch die Art der Zusammenarbeit dabei weiterentwickelt, liegt auf der Hand.

Risiken eingehen, Scheitern akzeptieren, täglich dazulernen – das alles braucht eine offene, vertrauensvolle und wertschätzende Kommunikation jenseits von Kontrolle, Ansage und Befehl.

Zum Abschluss: Welche Ziele, Wünsche und Hoffnungen verbinden Sie für Ihr Unternehmen mit den nächsten 25 Jahren?

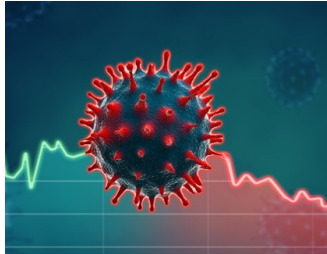
Johannes Müller: Generell erst einmal Gesundheit für unsere Kunden, Partner und natürlich unsere Familien. Zudem ist es für mich wichtig, dass unsere Wirtschaftsberatung stets auf der Höhe der Zeit agiert, immer neugierig auf Neues bleibt, sich immer individuell um jeden einzelnen Mandanten kümmert und letztlich die eigene Unabhängigkeit bewahrt. Denn diese ist die Voraussetzung für eine weiterhin erfolgreiche Zukunft.

**Das Interview führte der freie
Wirtschaftsjournalist Michael Radtke**



Michael Radtke lebt und arbeitet als freier Wirtschaftsjournalist in Dortmund. Er studierte an der Bergischen Universität Wuppertal Wirtschaftswissenschaften, bevor er für die Ruhr Nachrichten und andere renommierte Zeitungen und Magazine als Journalist tätig wurde. Bereits während des Studiums gründete er zudem einen Verlag und fungierte als Herausgeber von lokalen und regionalen Magazinen, die sich mit den Themen Sport und Wirtschaft befassten. Heute arbeitet Michael Radtke im gesamten deutschsprachigen Raum und verfasst Artikel, wissenschaftliche Ausarbeitungen und Fachtexte für Magazine, Unternehmen und Institutionen. Der Wirtschaftsjournalist und glühende BVB-Fan ist Verfechter eines transparenten Journalismus, der informiert und gleichzeitig inspiriert.

Informieren Sie sich über unseren Blog!



**Aktuelle Informationen
zur Corona-Krise unter:
www.mueller-beratung.de**

Seminarkatalog



Fortbildung für Fach- und Führungskräfte

Expertenwissen für Ihren Erfolg



Johannes Müller
Wirtschaftsprüfung (BKA)
Finanzkommunikation und
Unternehmensberatung

Impressum

Herausgeber:

Johannes Müller Wirtschaftsberatung
GmbH & Co KG
johannes.mueller@mueller-beratung.de

Holtkampstraße 8
32257 Bünde
Tel. 05223 13144
Fax 05223 13188
www.mueller-beratung.de

Die Autoren dieser Ausgabe stehen Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung. Bitte schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an.

Bei der Ausarbeitung dieser Veröffentlichung haben wir vertrauenswürdige Unterlagen und Informationen verwendet. Trotz sorgfältiger Bearbeitung können wir keine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vertreibung, Vervielfältigung, Mikrokopie und Einarbeitung in elektronische Medien sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen für alle veröffentlichten Beiträge bleiben vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.