

Wenn die Paar-Krise die betriebliche Existenz bedroht

Conduo-Beratung hilft Unternehmerpaaren bei der Zukunftssicherung

Wie lässt sich eigentlich ein Produkt ganz bewusst nach der Mewes-Strategie entwickeln und an den Markt bringen? Wie wir wissen, spielen zu Beginn das Stärkenprofil und die Konzentration auf eine klar definierte Zielgruppe eine wichtige Rolle, um überhaupt einen möglichst zwingenden Nutzen generieren zu können. Wie Heidi Lißner und Thomas Ruf dies mit ihrem neuen Unternehmen „Conduo-Beratung“ angehen, können Sie hier – quasi „live“ – nachverfolgen. Von Thomas Rupp

Einmaliges Stärkenprofil

Eine Paartherapeutin und ein Strategieexperte heiraten: Welches Stärkenprofil kommt dabei heraus? Der Profi hakt gleich nach: Was haben sie denn bisher gemacht, wo liegen ihre individuellen Stärken? – Sie verfügt über ein breites Methodenwissen und Erfahrung aus über 17 Jahren Paartherapie und -beratung. Und er arbeitet seit mehr als 20 Jahren als Berater, ist spezialisiert auf die Mewes-Strategie. Hat hunderte Strategie-Berater in dieser Methode ausgebildet.

Also: Welches Stärkenprofil kommt heraus, wenn die beiden ein gemeinsames Geschäftsfeld bearbeiten wollen? Jetzt wird es spannend: Er hilft Unternehmern in der Krise – oder lieber noch vorher –, ihre Kräfte besser auf die dringlichsten Probleme einer klar definierten Zielgruppe auszurichten und so einen möglichst zwingenden Nutzen zu schaffen.

Eine Paartherapeutin und ein Strategieexperte heiraten: Welches Stärkenprofil kommt dabei heraus?

Sie hilft Paaren in der Krise, den nächsten Schritt in die gewünschte Richtung zu finden – am liebsten, wenn noch nicht alles zu spät ist. Dabei geht es darum, Schwierigkeiten zu überwinden, mit neuen Ansätzen praktikable Auswege zu beschreiten oder ein versöhnliches Ende zu finden. Wirft man beide Stärkenprofile zusammen, ergibt sich fast zwingend eine Erfolg versprechende Zielgruppe.

Die Zielgruppe liegt auf der Hand

Die Schnittmenge zwischen Strategieberatung und Paartherapie im Hinblick

auf eine Zielgruppe sind (Ehe-)Paare, die gemeinsam ein Unternehmen führen oder in einer anderen Art und Weise mit einem Unternehmen – quasi als Dritten im Bunde – „liert“ sind.

Also beide haben – wie das Conduo-Beraterpaar – z.B. zusammen vor Jahren ein Unternehmen gegründet. Oder: sie arbeitet in seinem bzw. er in ihrem Unternehmen mit. Oder der eine Partner schmeißt das Unternehmen, der andere managt die anderen Lebensbereiche. Kurz, es geht um Unternehmer-(Ehe-)Paare im weiteren Sinne. Die Frage ist nun: welche Bedürfnisse und Herausforderungen machen diese Personengruppe zur Zielgruppe?

Interessantes Problemfeld...

Grundlegend gibt es zwei valide Optionen: 1) Es sind Paare, deren Beziehung durch eine Unternehmens-Krise in Schieflage geraten ist. Oder 2) es sind Unternehmen, die aufgrund einer Beziehungs-Krise des Unternehmerpaars gefährdet sind. Zugegeben: dazwischen liegen aufgrund mannigfaltiger Wechselwirkungen zig Kombinationsmöglichkeiten.

Schwierige Beziehungskonstellationen gibt es immer mal wieder. Manche entwickeln sich zur Dauerkrise und gehören bereits zum Alltag. Die Betroffenen selbst merken oft gar nicht, wie sie sich selbst aber auch ihr Umfeld – z.B. Kinder oder Mitarbeiter – damit belasten. Andere Situationen führen zum Eklat: Schützengraben, totale Blockade. Der Rosenkrieg droht, alles in den Abgrund zu reißen. Eine verfahrenere Situation zu bereinigen, braucht meist eine neutrale Hilfestellung von außen.

Ähnliches gilt für die Entwicklung eines Unternehmens: Wer selber zu ►



Heidi Lißner und Thomas Ruf stehen hinter „Conduo-Beratung“.



Wenn sich Unternehmerpaare gegenseitig blockieren, verlieren alle Beteiligten.

tief drin steckt, dem fehlt der Abstand und meist auch die Methodik, um die nächsten Schritte zu bestimmen. Solange alles nach Routine läuft ist das auch kein Problem. Wenn sich aber die inneren oder äußeren Erfolgsfaktoren verändern, dann sieht man oft den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr. Der geschulte Blick von außen kann hier schnell verfahrenere Situationen erkennen und beseitigen helfen.

Schuldzuweisungen helfen nicht weiter. Ziel ist es vielmehr, möglichst schnell Handlungsfähigkeit zu generieren.

Das brennendste Problem

Legt man noch eine Schippe drauf, so hat man ein Unternehmen in der Krise und gleichzeitig ein mehr oder weniger zerstrittenes Unternehmerpaar. Was auch immer zuerst da war, spielt keine Rolle. Spätestens hier wird die ganze Situation zum Minimumfaktor des Unternehmens, d.h. zum alles gefährdenden Problem.

Vielleicht hat man das Unternehmen zusammen aufgebaut, hat sich aber privat auseinander entwickelt. Im Unternehmen entstehen dadurch immer wieder Konfliktsituationen und

Handlungsunfähigkeit. Man streitet sich über Nebensächlichkeiten und blockiert sich gegenseitig. Oder einer der Partner ist obsessiv mit dem Unternehmen „verheiratet“ und sein Pendant sitzt Zuhause auf gepackten Koffern.

Oder ganz aktuell: eigentlich lief bisher alles recht gut. Das Unternehmen kam durch Corona in erhebliche Schieflage und diese Ohnmacht und Krisenlage wirkt sich sehr negativ auf die Beziehung des Paares aus etc.

Die Innovation

Und genau in solch einer Situation braucht es eine schnelle Analyse. Nüchtern und doch einfühlsam, auf den Punkt. Eine Standortbestimmung, die eine Ausgangslage bietet, um möglichst schnell die Handlungsoptionen auf den Tisch zu bringen.

Wo liegen die Engpässe, (wie) kann man wieder ein Team werden, an einem Strang ziehen – unter welchen Bedingungen? Kann die alte Basis reaktiviert oder eine neue Arbeitsgrundlage geschaffen werden? Findet man neue gemeinsame Ziele, oder ist es besser sich einvernehmlich zu trennen?

Und unabhängig davon: Wie geht es mit dem Unternehmen weiter? Wie wird man wieder wettbewerbsfähig – zukunftssicher? Wie setzt man die verfügbaren Ressourcen ein, um möglichst unbeschadet – oder vielleicht sogar gestärkt – aus der Krise zu kommen? Wie lässt sich die Lebensqualität des Paares verbessern bzw. wiederherstellen?

Je nachdem, in welchem der Bereiche der Auslöser der Krise zu finden ist – oft ist es auch eine Kombination –, werden sofort anwendbare „Erste Hilfe-Maßnahmen“ erarbeitet. Primäres Ziel ist die deutliche Entspannung der belasteten Situation des Unternehmerpaars, um die Handlungsfähigkeit wieder herzustellen.

Dabei geht es nicht um Schuldzuweisungen. Der Fokus liegt vielmehr darauf, die Komplexität in der verfahrenen Situation so gut wie möglich zu verringern und wieder nach vorne zu blicken. Gemeinsam werden dann gangbare Zukunftsszenarien entwickelt, die den Partnern aber auch dem Unternehmen gerecht werden.

Ganzheitlicher Ansatz und Kooperation

Das Besondere an der Konstellation liegt darin, dass das Conduo-Team alle wesentlichen Aspekte der Unternehmens- und Beziehungskrise berücksichtigen kann und dafür ein spezielles ganzheitliches Analyse-Tool entwickelt hat. Hinzu kommt ein Netzwerk aus Experten, die bei Bedarf zu verschiedenen Aspekten der Unternehmensentwicklung helfen können. – Wir freuen uns darauf, die weitere Entwicklung der Conduo-Beratung zu verfolgen. ■

Weitere Infos

www.conduo-beratung.de