

zentralinfo

02/2013
Juni

INFORMATIONEN DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZENTRALSCHWEIZ IHZ

WEISE BERATEN. Damit guter Rat nicht teuer ist.

KOLUMNE. Wer errät, der berät.

PODIUM. Lobbying als Chance.



INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER
ZENTRALSCHWEIZ

FOKUS. Eine neue Toolbox für Auftraggeber sichert den Beratungserfolg. Pierre-Yves Kocher von der Hochschule Luzern informiert. Seite 06

INNOVATION. Erfahrene Unternehmer begleiten Start-ups während drei Jahren – unentgeltlich. Sereina Schmidt von Genilem erklärt. Seite 08

POSITION. Die Beratergilde hat sich gewandelt. Jörg Meerholz erläutert, was ein Berater heute leistet und gibt einem Kunden das Wort. Seite 12

Weise beraten, DAMIT GUTER RAT NICHT TEUER IST



Juni 2013

EDITORIAL. Weise beraten	03
KOLUMNE. Vom Erraten zum Beraten	04
PRAXIS. Drei Fragen an Anja Meyer	05
FOKUS. Eine Toolbox für exzellente Beratung	06
INNOVATION. Genilem Zentralschweiz	08
PODIUM. Lobbying – Fluch oder Segen?	10
POSITION. Branche im Wandel: vom Experten zum Prozessberater	12
CAMPUS. Coaching – keine Beratung ab Stange.....	14
DOSSIER. Kurzmeldungen und neue Mitglieder der IHZ	17
IMPRESSIONEN. Eindrücke der letzten Monate	22
AUSBLICK. Kommende Aktivitäten der IHZ	26

Die Mitglieder der IHZ sind traditionell in der Industrie und im Handel tätig. Ihre Unternehmen sind international ausgerichtet und behaupten sich von der Schweiz aus im globalen Markt. Diese weltweite Wettbewerbsfähigkeit ist zentral für die Wirtschaft. Sie sichert unseren Wohlstand. Gleichzeitig wandeln wir uns in Richtung Dienstleistungsgesellschaft. Insbesondere das Beratungsgeschäft floriert – auch in der Zentralschweiz.

Die Zentralschweizer Kantone verfügen nach wie vor über eine stabile und kräftige industrielle Basis. In Ländern wie Frankreich und Grossbritannien ist der Industrieanteil an der Gesamtwirtschaft stark gesunken. Er ist auf unter 20 Prozent gefallen. In der Schweiz dagegen ist der Wertschöpfungsanteil der Industrieproduktion innert 30 Jahren um lediglich 2 Prozent zurück gegangen. Tragen wir Sorge zum Erhalt und zur Weiterentwicklung unserer Industrien. Schädlichen und kurzsichtigen Forderungen wie der 1:12-Initiative, dem Mindestlohn oder der Begrenzung der Zuwanderung müssen wir entschlossen die Stirn bieten.

Parallel nimmt der Dienstleistungssektor zu. Dienstleistungsfirmen sind oft direkte «Zulieferer» der exportorientierten Unternehmen. Gerade Luzern hat sich zum eigentlichen Dienstleistungszentrum der Zentralschweiz entwickelt. Das ist auch an unserem Mitglieder-Etat ablesbar: Gegen 200 Neumitglieder sind in den letzten drei Jahren zur IHZ gestossen. Viele sind im Dienstleistungsbereich tätig, insbesondere in der Beratung. Grund genug, die aktuelle Ausgabe des «zentralinfo» dem Thema «Beratung» zu widmen.

Beim Durchblättern fällt auf, wie vielfältig, tiefgründig und abwechslungsreich das Thema «Beratung» ist. Interessante und überraschende Verbindungen tauchen auf. Vorstandsmitglied und Verwaltungsratspräsident der Convisa, Ruedi Reichmuth, geht der Frage auf den Grund, wie nahe «beraten» bei «erraten» liegt. Ständerat Isidor Baumann befasst sich mit der politischen Beratung, dem Lobbying. Weitere Beiträge untersuchen die Essenz des Coachings beziehungsweise die Exzellenz in der Beratung. Was erwartet eigentlich der Kunde von einem Berater? Muss er Experte, Begleiter, Moderator oder ganz einfach Befähiger sein? Lassen Sie sich von unseren Beiträgen inspirieren.

Wie erfolgreich eine Beratung ist, hängt nicht zuletzt vom Auftraggeber ab. Oder in den Worten des irischen Politikers Michael Collins: «Es erfordert mehr Weisheit, von einem guten Rat zu profitieren, als ihn zu geben.»◇

Felix Howald, Direktor IHZ

Eine Branche im Wandel: VOM EXPERTEN ZUM PROZESS- BERATER

Prozessberatung versus Expertentum. Die Rolle des Beraters verschiebt sich vom Experten hin zum Befähiger. Ein guter Berater versteht es, die richtigen und oft auch unbequemen Fragen zu stellen.

«Wir Berater sind eine spezielle Spezies!» So salopp antwortete ein externer Berater auf meine Frage, wie er seine Rolle sehe. Vor acht Jahren war ich Teil der Geschäftsleitung einer international tätigen Unternehmung. Die Aussage dieses Beraters ist mir heute noch präsent, obwohl ich sie damals nicht nachvollziehen konnte. Trotzdem dient das Zitat als roter Faden für folgende Überlegungen.



Jörg Meerholz,
Inhaber merik unternehmensberatung &
coaching gmbh

FEUER ENTFACTHEN

Die Anforderungen an die Berater und Begleiter bei Strategie-, Kultur-, Change- und Organisationsentwicklungsprozessen verändern sich aktuell stark – weg vom Experten, hin zum Begleiter, Coach, Moderator und Befähiger. Es geht um die Frage: «Wie mache ich die Organisation und die Menschen erfolgreich?»

Menschen lernen auf unterschiedliche Art und Weise. Reine Wissensvermittlung und Auswendiglernen hat sich weder in der Schule noch in Unternehmen bewährt. Wirkliches Lernen erfolgt durch Beziehung und durch die Auseinandersetzung mit einem Thema. Beim Lehren geht es ums Befähigen und darum das Feuer für die Veränderung zu entfachen.

AUTHENTISCH SEIN

Für gute Erfolgsaussichten in Beratungsprojekten halte ich ein ehrliches Selbstbild des Beraters für zentral. Durch eine seriöse Selbsteinschätzung weiss der Berater, ob er «der Richtige» und «die beste Wahl» für diesen Auftrag ist. Es liegt in der Verantwortung des Beraters, diese Entscheidung für den Kunden zu treffen.

Der Berater muss folgende Fragen für sich geklärt haben: In welchen Aufgabenstellungen bin ich kompetent? Wo nicht? Welche Beratungsrollen liegen mir? Welche nicht? Will ich Menschen und Systeme befähigen oder will ich Wissen weitergeben? Bin ich eher Experte, Coach oder Moderator?

Das Bewusstsein der eigenen Rolle ist entscheidend in jedem Beratungsprojekt – egal, ob es sich um kleine oder grosse, kurz oder lang angelegte Change-Prozesse handelt.

Dank dieser Standortbestimmung und einem kritisch hinterfragten Selbstverständnis tritt der Berater authentisch auf. Dadurch ist er glaubwürdig.



EIN GUTER BERATER STÖRT IMMER WIEDER

Max Bucher, Inhaber und CEO der Aerolite Max Bucher AG, erwartet von seinem Berater, dass er mit Widerständen umgehen kann. Mehr noch: «Ein guter Berater versteht es, diesen Gegenwind für den Prozess zu nutzen.» Bucher will von seinem Berater nicht das hören, was er schon weiss. Als Kunde erwartet er klare und ehrliche Rückmeldungen. Sein Berater darf zwar kein Querulant sein, jedoch von einem angepassten Prozessbegleiter fühlt er sich schlecht beraten. Bucher weiter: «Ein guter Berater agiert immer wieder als Störenfried und stellt unbequeme Fragen. Er befähigt uns. Häufig ist er auf mehreren Hierarchiestufen unterwegs.» Deshalb muss er in der Lage sein, Rückmeldungen in der passenden Form zu vermitteln. «Der Berater ist ein Grenzgänger, zwar Teil des Kundensystems, aber doch ein Externer. Seine Stärke ist die Aussensicht.»

Aus diesem Blickwinkel betrachtet, sind Berater und Coaches vielleicht doch eine spezielle Spezies. ◇