

# Der Dirigent gibt den Takt an

Ein Orchester richtig einzustimmen, ist in aller Regel Sache des Dirigenten. Der wird deshalb vielfach mit dem Geschäftsführer eines Unternehmens verglichen. Dabei trägt er doch vor allem Züge eines externen Beraters.

Wenn man eine Sache mit Feuer und Flamme betreibt, ist es nicht immer ganz einfach, die kritische Distanz zu sich selbst zu wahren. Das ist einerseits gut, aber andererseits eben auch schlecht, denn ein neutrales Urteil kann so kaum mehr erfolgen.

Emotional hat man sich im Grunde ja schon festgelegt. Das aber ist immer dann hinderlich, wenn es um das Urteil derjenigen geht, die nicht mit der gleichen emotionalen Bindung an die Sache herangehen. Eben das trifft aber meist im Geschäftsleben zu. Kunden und Partner mögen vielleicht einen gewissen Bedarf, aber eben nicht die gleiche Hingabe wie man selbst mitbringen.

Trotzdem gilt es natürlich, diese anzustecken, sie zu begeistern, bis der Funke schließlich überspringt. Am besten sorgt man deshalb dafür, dass die eigene Leistung objektiv besser wird. Objektivität läuft aber aus naheliegenden Gründen der eigenen Subjektivität zuwider. Also muss man sich ein Stück Objektivität, am besten durch die Perspektive eines unabhängigen Dritten, besorgen, der sich aber darauf verpflichtet, das eigene Anliegen zu fördern.

So richtig Sinn ergibt das jedoch erst, wenn dieser Dritte auch eine gewisse Befugnis bekommt, die Dinge zu gestalten und zu verändern. Ein klassisches Beispiel dafür ist der Dirigent eines Orchesters: Am eigentlichen Musikproduktionsprozess ist er nicht oder kaum beteiligt, aber er lenkt die Dinge, bewertet sie und nimmt dort, wo er es für richtig hält, Änderungen vor. Aus einer leicht erhöhten Perspektive ist er auch für Zuschauer und Außenstehende als nicht-integraler Bestandteil eines Orchesters erkennbar.

Er bringt zudem die Erfahrung und das Wissen mit, das ihn in die Lage versetzt, die Dinge zu bestimmen.

Für die Musiker steht ihr eigenes Spielen im Vordergrund, so dass sie gar nicht bewerten können, ob sie im Zusammenspiel mit den anderen das richtige Maß gefunden haben. Und ebenso wenig können sie sich auf die anderen Teilnehmer konzentrieren. Sie müssen manchmal sozusagen den roten Teppich für die anderen ausbreiten, über den diese dann mit einem Solo laufen. In anderen Fällen müssen sie sich darauf verlassen, dass der rote Teppich für sie bereitliegt. Gemeinsam ist jedoch beiden Beispielen, dass die richtige Balance erst durch Hilfe von außen entsteht.

Ein eindrucksvolles Gesamtbild entsteht erst durch die richtige Orchestrierung der Inhalte. Genau diese Rolle sollte ein Berater einnehmen: Als Mittler zwischen Anbieter und Zielgruppe bewertet er den Output der Unternehmen und liefert Ansätze zu deren Modellierung, damit diese die Bedürfnisse der Zielgruppe bestmöglich adressieren und dort Nachfrage erzeugen.

## Den richtigen Umgang mit dem Berater finden

Wie finde ich den richtigen Berater und wie gehe ich am besten mit ihm um? Drei Prinzipien entscheiden über Wohl und Wehe im Zusammenspiel.

- **Suchen Sie sich keinen „Abnicker“:**

Ein guter Berater sollte nicht betriebsblind sein. Im Idealfall muss der Berater – besonders übrigens, wenn es um die Vergabe von Krediten und dergleichen geht – kritisch agieren, damit er mögliche Schwächen aufdeckt, die Ihr Anliegen zum Scheitern bringen könnten.

- **Kommen Sie auf den Punkt:**

Achten Sie darauf, dass Ihr Berater Sachkenntnis aus Ihrer Zielbranche mitbringt. Wenn es z. B. um die Vergabe von Krediten geht, muss Ihnen Ihr Berater nachweisen können, dass er sich mit der Materie auskennt und auch über ein genaues Verständnis der Arbeitsweise in Banken verfügt. Denn nur so kann er sachgerechte und zielführende Kritik üben.

- **Seien Sie kritikfähig:**

Ein guter Berater will Sie nicht gängeln, sondern Verbesserungspotenziale aufzeigen. Bevor Sie sich seine Kritik zu Herzen nehmen, fragen Sie ihn lieber nach dem Warum und was genau er erreichen will. Dass Sie die Kritik anrührt, wenn Sie Ihr Herzblut investiert haben, ist vollkommen normal. Versuchen Sie doch einfach, das gleiche Herzblut in die Aufarbeitung der Berater-vorschläge zu investieren, um so das Maximale zu erreichen. 



**Willi Kreh – Steuerberater**  
www.krehaktiv.de