

Pressemitteilung

Kurpfälzer Restrukturierungslunch: Krisengespräche – Der Weg zum Konsens

Heidelberg, 19. Februar 2020. Der diesjährige Kurpfälzer Restrukturierungslunch beschäftigte sich mit dem Thema „Krisengespräche – Der Weg zum Konsens“. Rund 65 Gäste verfolgten die lebhaft Diskussions. **Alle Podiumsteilnehmer waren sich einig, dass Vertrauen, Transparenz und Eigenschaften wie Empathie und Stressfähigkeit essenzielle Voraussetzungen für konstruktive Krisengespräche sind.**

Nach den einleitenden Worten durch Thomas Bruder (PSC Management- und Sanierungsberatungs GmbH) gab Prof. Dr. Martin Hörmann (anchor Rechtsanwälte) einen Einblick in das Führen von Krisengesprächen. Er machte zunächst deutlich, dass es per se keine Definition von Krisengesprächen gebe. Unternehmenskrisen seien häufig durch vier Merkmale geprägt: Schockzustand, hoher Zeitdruck, großes Risiko sowie hohe Emotionalität. Um Krisengespräche erfolgreich zu meistern, sollten die drei nachfolgenden Fragen von den involvierten Parteien definiert werden: Was ist mein Ziel?, Wer sind die Anderen? und Was muss ich tun, um die Anderen zu überzeugen?. Anhand von anschaulichen Beispielen gab Hörmann Einblick in Krisengespräche, in denen Antworten auf die soeben genannten Fragen gesucht wurden. Sie machten deutlich, dass Lösungen zunächst einfach erscheinen, diese jedoch in der Realität nicht immer so einfach zu finden sind.

In der Podiumsdiskussion – moderiert von Eva Ringelspacher (Restrukturierungspartner) – berichteten die Panelisten aus ihren umfangreichen Erfahrungen mit Krisengesprächen. Michael Tietzen (redcellsnet) erläuterte, dass er seine Kunden oft angstfokussiert erlebe. Sein Ziel sei es dann, ihre Kompetenz zu reaktivieren, damit sie wieder ihre Gestaltungs- und Handlungsmacht erlangten. Diese Meinung vertrat auch Hörmann und ergänzte, dass es in dieser Situation wichtig sei, dem Unternehmer gut zu zuhören und ihm Wertschätzung entgegenzubringen. Dr. Raoul Kreide (GSK Stockmann) bestätigte dies: „Die Krise ist für den Unternehmer eine ungewohnte Situation mit neuen Gesprächspartnern. Um bei diesen Vertrauen zu gewinnen, muss der Unternehmer die neue Realität akzeptieren.“ Entscheidend, so Kreide, sei die innere Haltung des Beraters, dem Unternehmer Wertschätzung entgegen zu bringen und den Blick nach vorne zu wenden.

Manfred Hornig (PSC Management- und Sanierungsberatungs GmbH) betonte, dass die Gesprächskultur positiv sein müsse, um konstruktive Lösungen für alle Beteiligten zu finden. Dabei sei nicht nur das gegenseitige Zuhören und Ausreden lassen während des Gesprächs wichtig, sondern auch eine intensive Vorbereitung durch den Berater auf das Gespräch: „Ich muss mich mit dem Unternehmen, seiner Branche, seinen Zahlen und seinem Netzwerk beschäftigen“, so Hornig. Nur so könne eine transparente Informationslage geschaffen werden. Persönliche Eigenschaften wie Empathie, Geduld, Verhandlungsgeschick sowie Stress- und Motivationsfähigkeit seien nach Meinung Hornigs in Krisengesprächen besonders wichtig. Ralf Heß (Volksbank Kurpfalz eG) ergänzte, dass Berater und Kunde die gleiche Sprache sprechen sollten. Damit sei nicht nur die gegenseitige Sympathie gemeint, sondern auch ein gemeinsamer regionaler Bezug könne durchaus hilfreich sein. Außerdem seien das Gespräch auf Augenhöhe und die Schaffung von Akzeptanz für die Situation auf Kundenseite wichtige Erfolgsschlüssel für konstruktive Gespräche.

Eine besondere Herausforderung für Berater sah Tietzen darin, dass der Unternehmer verschiedene Rollen ausfüllen müsse: Die als Geschäftsführer genauso wie die des Familienversorgers. Wertvoll sind hier, bestätigte Kreide, Familienworkshops, damit die übrigen Familienmitglieder sich mit ihren Bedürfnissen wiederfinden und die Sanierung unterstützen.

Die Veranstalter des Kurpfälzer Restrukturierungslunches sind anchor Rechtsanwälte, GSK Stockmann Rechtsanwälte, PSC Management- und Sanierungsberatungs GmbH und Restrukturierungspartner. Im Februar 2021 findet die nächste Veranstaltung des Kurpfälzers Restrukturierungslunchs statt.