

Genau so, aber anders

HLP Hirzel Leder & Partner feiern 20jähriges Jubiläum

Wenn einer feiert, lädt er die ein, die ihm wertvoll sind. Gute Kunden, Kooperationspartner, Freunde und Weggefährten haben die Managementberater HLP Hirzel Leder & Partner deshalb ins Deutsche Filmmuseum in Frankfurt eingeladen, um gemeinsam 20 Jahre HLP zu begehen.



Edgar Riehl (Infraserv) im Gespräch mit HLP-Gesellschafter Dr. Jens-Peter Abresch

"Management makes the difference"

1984, erzählte Firmengründer Matthias Hirzel in seiner Begrüßung, "wollten wir Beratung noch mal richtig machen." Voller Tatendrang und mit dem Motto "Der Start ist das Ziel". Entwickelt haben sich in zwanzig Jahren langjährige Kundenbeziehungen ebenso wie ein Netz von Beratern, "mit denen wir uns austauschen, zusammen arbeiten und internationale Projekt durchführen". Geblieben ist das Selbstverständnis, Managementberater zu sein. "Das ist uns wichtig. In der Managementkompetenz sehen wir einen wesentlichen Hebel zur Steigerung der Performance von Organisationen."

Die Fähigkeit, irritieren zu können

"Genau so, aber anders". Anhand des Jubiläumsmottos beleuchtete Professor Dr. Jürgen Werner von der Universität Witten / Herdecke in seinem Festvortrag die Profession des Beraters.

"Genau so" sei das Projekt der Moderne. Alles soll genau so kommen, wie wir es gedacht haben. Modern sein bedeute, das Gelingen garantieren können. "Genau so..." spiegle auch den Wunsch des Auftraggebers wieder, ein Projekt, einen Prozess genau so vom Dienstleister erfüllen zu lassen.

"...Aber anders" dokumentiere jedoch keine prompte Erwartungserfüllung, keinen Problemlösungsprozess, sondern einen Problemdeutungsanspruch, der freilasse, wie die Sache zu behandeln ist. Nur durch dieses "anders" - so die These Jürgen Werners, lassen sich Unternehmen wirklich noch irritieren. Deshalb dürfe "diese Fähigkeit, eine Organisation, eine Institution in den gewöhnlichen Abläufen oder Einstellungen zentral stören zu können, niemals aufgegeben werden im Beratungsprozess. Nie."

Heute werde der Preis eines Rats bemessen an seiner Kraft, Bestehendes zu ändern. Die kürzeste Verbindung zwischen Rat und Tat gelte als die beste. Genau spiegelverkehrt dazu müsse sich Beratung als eine Form "heilsamer Unterbrechung" verstehen. "Die Verweigerung einer schnellen Lösung ist das Kennzeichen des guten Rates."

Drei Tugenden des Beraters

Sich nicht "vom Beratungswillen der Fragenden kassieren zu lassen" erfordere Charakter. Den definierte Professor Werner als "jene Einstellung, die mich nicht nur von einem Beruf leben lässt, sondern vor allem für ihn." Professionalität sei mehr als Geld verdienen zu wollen. Drei Eigenschaften gehören für Werner zu diesem Mehr: Souveränität, Leidenschaft und Aushalten-Können. Souveränität bedeute, Abstand zu halten, sich nicht gemein machen mit seinen Kunden. "Sie ist das Vermögen, ganz bei der Sache zu sein, aber sich nicht von ihr vereinnahmen zu lassen." Leidenschaft sei immer nur Leidenschaft für die Sache. "Hingabe an die Aufgabe und nicht an den, der sie gestellt hat." Schließlich sei "Aushalten-Können" wichtig, denn es gebe eine Menge auszuhalten, wenn Erfolg und Scheitern so nahe beieinander liegen wie in der Beratung.

Auszuhalten etwa, "dass es der Kunde genau so will, es aber anders zu machen, ohne dass dieses `anders` als arrogant oder ignorant ausgelegt werden könnte. Das kennzeichnet gutes Consulting."