

## Die Logistik und die Berater

Die Beratungsbranche ist in der Öffentlichkeit oftmals schlecht angesehen. Damit befindet sie sich in guter Gesellschaft, sind doch in den vergangenen Jahren verschiedenste Berufsgruppen durch bestimmte, manchmal sogar wiederkehrende negative Ereignisse in den Fokus der Öffentlichkeit geraten.

Darüber hinaus werden manchmal – auch ohne konkreten Anlass - bestimmte Berufsgruppen über Jahre in der Öffentlichkeit systematisch negativ dargestellt: z.B. Speditions- und Transportunternehmen in Kriminalfilmen ist so ein Klassiker der „Negativwerbung“.

Was jemand von der Beratungsbranche hält, hängt sicherlich von den individuellen Erlebnissen und Erfahrungen des Einzelnen ab. Wer noch nie Negatives mit Beratern erlebt hat und auch nicht subjektiv informiert wurde ist sicherlich offener für ein positives Urteil als Betroffene einer scheinbar schlechten Beratung.

Was wird Beratern oft unterstellt: „Teuer“, „bringen dem Unternehmen wenig“, „wissen alles besser“, „kennen die Praxis gar nicht“, „hinterlassen nur Papier anstatt Lösungen“, „stellen Ihr Tun positiv dar und avisieren Vorteile, die gar keine sind“ u. v. m. Oftmals sind die Erfahrungsberichte derart negativ, dass man schon glaubt, niemand würde eigentlich ernsthaft Berater einsetzen oder eingesetzt haben. Man meint, das sog. „Dallas-Syndrom“ vor sich zu haben: diese Serie erreichte höchste Einschaltquoten, aber niemand will sie regelmäßig gesehen haben. Die Beraterablehnung erreicht Ihren Gipfel immer dann, wenn Prominenz aus Politik oder Wirtschaft in medienwirksamen Formulierungen Ihre Abneigung und die fehlende Notwendigkeit von Beratung im Allgemeinen kund tut. So Herr Klaus Hipp, der im Rahmen des Deutschen Logistik Kongresses in Berlin am 19.10.12 zum Besten gab, dass „Berater schon mal versuchten, Ihre fehlende Bildung durch Fremdsprachenkenntnisse auszugleichen“. (Quelle: [www.dvz.de](http://www.dvz.de); DVZ Nr. 123/2012). Und der Kongress fand es auch noch komisch...vielen Dank dafür Herr Hipp. Gut dass Sie mich nicht gefragt haben, was ich von Ihren Produkten und den Pressemeldungen über ungesunde Kindertees aus Ihrem Hause im letzten Jahr halte.

Gäbe es innerhalb der Beratungsbranche ein Zustimmungsranking, würde die Logistikberatung sicherlich noch einigermaßen gut dastehen: lebt Sie doch häufig von der pragmatischen und auch messbaren Umsetzung und ist so selten dem Vorwurf des theoretischen Ansatzes ausgesetzt – zumindest bei guten und praxisorientierten Beratern!

Wie kann man Zweifler davon überzeugen, dass Beratung eine gute Sache ist? Als inhabergeführter Berater für den Mittelstand empfehlen wir einige wenige – aber essentielle – Punkte, die zunächst banal klingen. Das Fachwissen und die Lösungsorientierung lassen wir hier aber weg, denn beides und noch einige andere übliche Features mehr zu haben ist sowieso Voraussetzung. Also was macht den Erfolg tatsächlich aus? Letztlich geht es immer wieder nur um das EINE Thema, das leider fast schon inflationär benutzt und deshalb auch ein wenig „abgedroschen“ und worthülsenartig klingt: VERTRAUEN. Wie man das macht, Vertrauen schaffen? Ganz simpel durch das **Leben von einfachen** (oft schon totgesagten) **Werten und Tugenden**: In dem Zitat „Sagen was man tut und tun,

was man sagt“ steckt schon sehr viel der notwendigen **Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit**. Transparent und ehrlich ist es auch zu sagen, was man gut kann und was nicht! Es gehört auch **Seriosität und gesunder Menschenverstand** dazu, z. B. Zeitaufwände oder Potentiale richtig einzuschätzen und somit den Kunden – wenn überhaupt – nur positiv zu überraschen! **Fleiß** (eine „Tugend“ dessen Erwähnung heutzutage fast schon verpönt ist) ist ein hervorragendes Mittel um dem Kunden und seinen Mitarbeitern zu zeigen: Wir sind unser Geld wert! Mit **Höflichkeit und Wertschätzung** gegenüber seinen Mitmenschen kann man schwierigste Situationen meistern und auch unangenehme Wahrheiten konstruktiv platzieren. Und mit der guten alten **Pünktlichkeit** kann man so manchem Projekt helfen und z. B. immer wieder einmal Veranstaltungen retten oder Mitmenschen Respekt zollen. Und am Ende gibt es noch einen Wert der für das Vertrauen eine enorme Bedeutung hat, aber noch weniger als der o. g. Fleiß up to date ist: die **Bescheidenheit**. Gute, langfristig erfolgreiche Berater müssen also nur ganz normale, traditionelle Werte leben. Davon sind wir überzeugt! Alles Gute wünscht Ihnen Christian Schober