

5. 10. 2016 5.33

Austausch auf Augenhöhe

Thomas Büttner bietet „Unternehmer-Räte“ an

FRANKFURT. Wie motiviere ich meine Mitarbeiter? Sollte ich meine Daten in ein Rechenzentrum auslagern? Was tun mit schwierigen Beschäftigten? Ist die Digitalisierung eine Bedrohung oder eine Chance für meinen Betrieb? Solche und andere Fragen beschäftigen viele Unternehmer regelmäßig. Antworten darauf allein zu finden fällt nicht leicht. Ein Ausweg: teure Berater fragen. Doch bietet sich ratsuchenden Firmenlenkern aus dem Rhein-Main-Gebiet fortan eine Alternative, die auf einen Austausch unter Gleichen setzt. The Alternative Board heißt das in den Vereinigten Staaten entwickelte Konzept, das der Frankfurter Unternehmer Thomas Büttner in der Region eingeführt hat. Es handele sich nicht um einen klassischen Beirat, sondern einen „Unternehmer-Rat“, erläutert er.

„Aus der Praxis für die Praxis“, lautet der Ansatz nach seinen Worten. Büttner hat sich unter anderem als Geschäftsführer des Chemieunternehmens Allessa und des Branchenvertreters Weylchem einen Namen gemacht, zudem berät er Betreiber von Industrieparks. In seiner neuen Rolle hat er eine klare Zielgruppe vor Augen: „Unter-



Thomas Büttner

Foto Lukas Kreibitz

nehmern, die vor einem weißen Blatt sitzen, dabei zu helfen, einen sinnvollen Anfang zu finden.“ Denn so mancher habe zwar im Kopf, was er wolle, aber eben nicht schriftlich – und folglich nichts vorzuzeigen. Dem soll das Alternative Board mit seinen „Tools“ abhelfen.

Bei diesen Werkzeugen handelt es sich im Wesentlichen um zwei Elemente: Am Anfang stehen eine gemeinsame Runde von sechs bis acht Unternehmern und Büttner als Moderator. Daran schließen sich Einzelgespräche zwischen dem Moderator und dem jeweiligen Firmenlenker an, in denen dessen Themen vertieft werden. In diesen Gesprächen soll auch die einzelne Firma untersucht werden mit dem Ziel, Schwachstellen und Lücken aufzudecken sowie Anspruch und Wirklichkeit abzugleichen. Nicht zuletzt gilt es, unternehmerische Visionen zu formulieren und schließlich die Persönlichkeit des Unternehmers zu stärken.

Entwickelt hat dieses Konzept der amerikanische Manager Allen Fishman, dem ein Austausch auf Augenhöhe gefehlt hatte. Die erste Unternehmer-Runde traf sich mit seinem Konzept im Rücken 1991 in St. Louis, wie The Alternative Board (TAB) auf seiner Internetseite informiert. Seitdem habe TAB mehr als 15 000 Unternehmern geholfen, ihre Vorstellung von Erfolg zu verwirklichen.

Aus Sicht von Büttner eignen sich die Werkzeuge von TAB gerade für kleine und mittlere Unternehmen, also weite Teile des Mittelstands. Begründung: „Die Chefs dieser Firmen können es sich noch am ehesten vorstellen, an einer solchen Runde teilzunehmen.“ Dabei gilt der Grundsatz, dass sich keine direkten Konkurrenten am Tisch treffen. Denn: „Man erzählt sich dort Dinge, die man nicht jedem erzählt“, sagt Büttner weiter.

Praktisch laufen die Runden so ab: Einmal im Monat treffen sich die sechs bis acht Teilnehmer für vier bis fünf Stunden. Diese Zahl sei die ideale Größe, um ausreichend Ideen an Bord zu haben und es jedem Unternehmer zu ermöglichen, etwas für sich mitzunehmen. Büttners Aufgabe ist es, zu gewährleisten, dass jeder Teilnehmer genügend Zeit bekommt. Schließlich ist Zeit für Geschäftsführer eine „knappe Ressource“, wie er sagt – oder anders ausgedrückt: Geld. Mit etwas Abstand sucht der Moderator die Unternehmer dann auf und fragt: Was ist aus dem geworden, was sie mitgenommen haben aus der Runde? Das dient auch dazu, die nächste Sitzung vorzubereiten, und „ist ein nachhaltiger Faktor“, sagt Büttner, der selbst in 20 Jahren als Manager Erfahrung gesammelt und gesehen hat, wie Aufsichtsräte handeln. Zudem ist er von TAB geschult worden.

Seine Moderatordienste gibt es nicht für Gotteslohn. 550 Euro muss ein Teilnehmer im Monat an Büttner überweisen. THORSTEN WINTER