

PRESSESERVICE

05.08.2007

Interview mit Stefan Lammers

Herr Lammers, was zeichnet Ihrer Meinung nach eine gute Beratung aus?

Es gibt einen klar definierten Auftrag, mit deutlicher Zieldefinition und damit verbundenem Wissen, woran man den Erfolg messen wird. Gute Beratung macht aus, dass diese Ziele erreicht werden. Eine erfolgreiche Beratung erkenne ich am Schluss daran, dass mich mein Auftraggeber aus eigener Initiative weiter empfiehlt.

Welche Erfahrungen haben Sie gelehrt, erfolgreich zu beraten?

Ich habe selbst in unterschiedlichsten Unternehmen und Konzernen in Vertriebs- und Managementpositionen gearbeitet. Meine vielfältigsten Erfahrungen, sowohl intern in den Unternehmen als auch in der Zusammenarbeit mit externen Beratern, haben mich gelehrt, worauf ich achten und wie ich vorgehen muss, um zum Erfolg zu kommen. Dazu gehörte auch, viele Sachen auszuprobieren, die auch nicht funktioniert haben und daraus die notwendigen Schlüsse für den Erfolg zu ziehen.

Welche Voraussetzungen müssen für Sie erfüllt sein, damit es zu einer guten Zusammenarbeit mit dem Kunden kommen kann?

Es muss eine vertrauensvolle, stabile Beziehung zwischen Auftraggeber und Berater geben, die von Offenheit geprägt ist. Generell übernehme ich nur die Aufträge, von denen ich überzeugt bin, dass

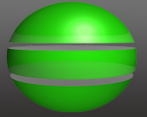
ich sie zum Erfolg führen kann. Außerdem ist es wichtig, dass es bei Zielveränderung von Seiten des Auftraggebers rechtzeitig klare Kommunikation zum Berater gibt. Vereinbarte Spielregeln müssen von beiden Seiten eingehalten werden, und der Auftraggeber muss die Bereitschaft zur offenen Kommunikation an die Mitarbeiter und Beteiligten haben.

Wie definieren Sie ihre Rollen als Berater, Coach und Moderator?

Als Berater bin ich derjenige, der aufgefordert ist nach seinem besten Wissen und Gewissen Strategien und Ratschläge zu entwickeln und diese dann auch aktiv im Unternehmen umzusetzen.

Als Moderator ist es meine Rolle eine neutrale Position einzunehmen, aus der ich durchaus mit Mitteln der Provokation, Konfrontation oder auch Besänftigung Bewegung in die Gruppen bringe. Auf diesem Weg wird es möglich Rollen und Konflikte zu klären, sowie Kommunikation wieder in Gang zu bringen.

Als Coach bin ich je nach vereinbarter Situation der neutrale Sparringspartner oder der Experte, der die Dinge nicht bewertet, sondern den Coachee auf seinem Weg der Selbsterkenntnis und des Wachstums begleitet. Das heißt, der Coachee wird unterstützt seine Lösung für die Dinge zu finden.

**Was sind Ihre wichtigsten Stärken?**

Meine wichtigsten Stärken sind die persönlichen Managementenerfahrungen, die schnelle Kontaktaufnahme und Vertrauensbildung zu fremden Personen sowie die eigene Intuition. Dieses Gesamtpaket ermöglicht es mir, in Zusammenarbeit mit meinen Klienten Lösungen für Probleme zu erarbeiten, die zuvor unerreichbar erschienen. Darüber hinaus verfüge ich über ein großes Netzwerk an Ressourcen für Aufgaben, die entweder weitere Unterstützung oder über meine Person hinausgehendes Know How benötigen.

Wie würden Sie Ihre Rolle gegenüber dem Kunden beschreiben?

Für den Kunden bin ich Dienstleister, aber je nach Aufgabenstellung auch Partner oder Beförderer von Neuem. So, wie die Rolle je nach Aufgabe zwischen dem Auftraggeber und mir definiert wurde.

Gibt es ein bestimmtes Managementmodell nach dem Sie arbeiten?

Für mich ist jede neue Aufgabe ein individueller Prozess. Ich arbeite nach meinem eigenen SPGModel. SPG steht dabei für Sustainable Profit Growth, also dem nachhaltigem Gewinnwachstum. Dabei ist es in der ersten Phase wichtig, eine 100prozentige Abstimmung über Hintergründe, Erwartungen und Ziele mit dem Auftraggeber zu erreichen. In Phase zwei wird dann eine systemische Diagnose durchgeführt. Daraus werden für Phase drei die individuellen Entwicklungsschritte festgelegt bzw. für Phase vier die organisatorische Entwicklung definiert. Diese Phasen werden entsprechend umgesetzt, um zum Abschluss

die erfolgreiche Zielerreichung festzustellen. Im Übrigen; Das SPG-Model entspricht dabei voll und ganz meiner Leitlinie „Wachstum für Menschen und Unternehmen“. „Gewinn“ kann sich sowohl in persönlichem Wachstum als auch in harten Euros zeigen. Die Erfahrung zeigt mir, dass persönliches Wachstum, das Zweite in den meisten Fällen automatisch hinterher zieht.

Reflektieren Sie selbst auch über Ihr eigenes Verhalten und Ihre Persönlichkeit?

Ja, selbstverständlich. *Auch ich nehme* Supervision und Coaching für mich und meine Tätigkeit in Anspruch. Ebenso investiere ich jährlich ca. 15 Tage in die persönliche Aus- und Weiterbildung und lebe den kollegialen Austausch.

Vielen Dank für das Gespräch.