

Wer die falsche Diagnose stellt, löst das falsche Problem.

Warum der Einstiegs-Workshop der wichtigste Moment im Beratungsprozess ist.

Es gibt eine Erfahrung, die viele Unternehmer kennen, aber selten aussprechen:

Es wurde viel getan: Die Fachexperten im Haus wurden eingebunden. Workshops fanden statt. Maßnahmen wurden beschlossen. Und trotzdem hat sich ein Jahr später nichts wirklich verbessert. Nicht weil zu wenig passiert ist. Sondern weil das Falsche adressiert wurde.

Der Grund ist fast immer derselbe. Es wurden Symptome behandelt, nicht die Ursache.

Was Unternehmer beschreiben - und was dahintersteckt

"Wir haben ein KI-Tool eingeführt, aber es bringt nichts." Was dahintersteckt: Eine Lösung, die auf eine Organisation trifft, die nicht darauf vorbereitet ist – keine klaren Prozesse, keine definierten Verantwortlichkeiten, keine Frage, was sich eigentlich ändern soll.

"Unsere Projekte kommen nicht voran." Was dahintersteckt: Entscheidungen, die alle beim Geschäftsführer landen – weil Verantwortlichkeiten nie wirklich geklärt wurden.

"Vertrieb und Technik arbeiten nicht zusammen." Was dahintersteckt: Eine Schnittstelle, die niemand definiert hat - und die deshalb jeder anders lebt.

"Die neue Strategie wird nicht umgesetzt." Was dahintersteckt: Eine Strategie, die im Führungskreis fünf verschiedene Interpretationen hat - und deshalb in fünf verschiedene Richtungen umgesetzt wird.

Das sind keine Einzelfälle. Das sind Muster. Und sie tauchen in inhabergeführten Industrieunternehmen mit erstaunlicher Regelmäßigkeit auf – unabhängig von Branche, Größe und Generation.

Warum der Unternehmer sein eigenes Problem oft nicht sehen kann

Das hat nichts mit Kompetenz zu tun. Es hat mit dem System zu tun, in dem die Beteiligten arbeiten.

Wer jahrelang im gleichen Unternehmen arbeitet, hält bestimmte Dinge für normal, die es nicht sind. Was täglich sichtbar ist, hört irgendwann auf, als Problem wahrgenommen zu werden. Es wird zur Kulisse.

Dazu kommt: Die Informationen, die nach oben gelangen, sind gefiltert. Nicht aus böser Absicht – sondern weil jeder im System seinen Bereich schützt, Konflikte vermeidet und dem Chef das sagt, was er hören will.

Der schwarze Peter wandert. Die Wahrheit bleibt unten. Und oben entsteht ein Bild der Lage, das mit der Realität nur noch teilweise übereinstimmt.

Das ist kein Versagen. Das ist das normale Funktionieren einer komplexen Organisation. Aber es bedeutet: Wer von innen schaut, sieht nicht alles. Und wer nicht alles sieht, stellt möglicherweise die falsche Diagnose.

Die teuerste Stunde im Beratungsprozess

„Es gibt nichts Sinnloseres, als effizient das Falsche zu tun.“
Peter Drucker

Der Einstieg in einen Beratungsprozess ist die Stunde, in der entschieden wird, was das Richtige ist. Nicht das Angebot. Nicht die Analyse. Nicht der Umsetzungsplan. Der Einstieg.

Wer hier die richtigen Weichen stellt, analysiert danach das Richtige – und löst am Ende das richtige Problem. Wer hier die falschen Weichen stellt, investiert Monate in eine präzise Antwort auf die falsche Frage.

Das macht den Einstiegs-Workshop zum wichtigsten Moment im gesamten Prozess. Nicht weil er am aufwändigsten ist. Sondern weil alles, was danach kommt, auf ihm aufbaut.

Was das für Sie bedeutet

Wenn Sie das Gefühl haben, dass in Ihrem Unternehmen etwas nicht stimmt – dass Vorhaben ins Stocken geraten, dass KI-Investitionen nicht die erhoffte Wirkung zeigen, dass die neue Strategie nicht wirklich ankommt – dann ist das ein wichtiges Signal.

Aber es ist noch keine Diagnose.

Die Diagnose entsteht aus dem Gespräch. In einem offenen, strukturierten Austausch, der Symptome von Ursachen trennt – und der am Ende ein gemeinsames, ehrliches Bild der Situation erzeugt. Jenseits von Vermutungen. Jenseits von gefilterten Informationen. Jenseits der Kulisse, an die man sich gewöhnt hat.

Wenn Sie diesen ersten Schritt machen wollen – ein Gespräch, ohne Agenda, ohne Angebot – dann freuen wir uns von Ihnen zu hören.

Erstgespräch vereinbaren - unverbindlich, offen, ohne Agenda.

teamschlueter.com/terminbuchen · +49 521 968 79 45-0 · team@teamschlueter.com

TEAMSCHLÜTER unterstützt inhabergeführte Industrieunternehmen dabei, strukturelle Ursachen zu erkennen und strategische Vorhaben wirksam umzusetzen – auch und gerade, wenn Digitalisierung und KI die Organisation vor neue Fragen stellen. Sitz in Bielefeld, tätig deutschlandweit.