

Barbara Baratie

Inhaberin Unternehmensberatung „Die Unternehmensentwickler“

Immer wieder gern erzählt wird das Bonmot, dass, wer glaube, dass Unternehmensberater Unternehmen beraten, auch annehmen müsse, dass Zitronenfalter Zitronen falten. Dieser sarkastische Vergleich zielt auf jene Praxis international agierender Beraterfirmen, die zu einem horrenden Tagessatz knapp ausgebildete Azubis zur Analyse in große Firmen schicken, in denen dann anschließend erst einmal ein Drittel der Belegschaft wegrationalisiert wird.

Das ist so ziemlich präzise das Gegenbild zu dem, was Barbara Baratie mit ihren Unternehmensentwicklern in Firmen erreichen will, die ihren Rat einholen. „Eine Unternehmensberatung, die im Koffer schon die fertige Lösung mitbringt ... das kennt der Kunde von uns nicht.“ Das Netzwerk aus 25 international erfahrenen Experten, allesamt Freiberufler, will – so sagt es schon der Name – entwickeln, nicht abwickeln. Der Kerngedanke bei der Beratung ist: Das Wissen über ein Unternehmen ist nicht bei den Beratern, es steckt im Unternehmen selbst. Aufgabe der Beraterfirma ist es dementsprechend, die Beteiligten auf allen Hierarchieebenen dabei zu unterstützen, das vorhandene, aber verschüttete Potential des Unternehmens wieder freizulegen und zu aktivieren.

Barbara Baratie ist in Kommunikationsstrategien und in Psychologie ausgebildet, sie hat lange in der Sozialberatung gearbeitet. „Ich habe ein gutes Feeling dafür zu spüren, was tatsächlich los ist.“ Um dieses Feeling für die Situation zu bekommen, hält die Geschäftsführerin selbst den primären Kontakt mit den Kunden. Welche Fragen bewegen den, und vor allem: welche Fragen stecken hinter dem Problem? Erst wenn diese Schlüsselfragen beantwortet sind, kann sie klären: Wer ist der Beste in meinem Team, wer kann für dieses Unternehmen wirklich gute Lösungen bringen? „Wir stecken dann intern erst einmal die Köpfe zusammen und entwickeln gemeinsam ein individuelles Konzept – das ist für jedes Unternehmen anders.“

Die Kunden erleben die ‚Unternehmensentwickler‘ dann als strategische Partner: Weil die Lösung schon im Unternehmen steckt, gilt es in erster Linie, die Barrieren zwischen dem Wissen der Mitarbeiter und dem der Geschäftsführer



– Barbara Baratie spricht vom Schnittstellen-Management – zu beseitigen. Lassen sich diese Schleusen öffnen, hat man auch den Weg, der dieses Unternehmen wieder voranbringen kann. „Wir unterstützen also das Unternehmen darin, die eigene Kraft wieder nach vorne zu bringen.“

Die Tätigkeit der ‚Unternehmensentwickler‘ ist vielfältig. Große Industrie- und Handelsunternehmen zählen zu den Kunden. Mal geht es darum, ein schlagkräftiges Team zusammenzustellen, mal darum, die Führungsqualität zu kräftigen. Ein harter Job: „Wir finden Wege, psychologisches Wissen aus vier Studienjahren in einem Tagesworkshop ins Team zu tragen. Dann entstehen neue Motivation und die Bereitschaft, dauerhaft Spitzenleistungen zu zeigen.“ Ziel eines Vertrages, den die Berater erst kürzlich mit einem weltweit führenden Forschungsunternehmen abgeschlossen haben: einer Gruppe von Entwicklern, die normalerweise ausschließlich damit beschäftigt sind, ihr Produkt immer wieder noch perfekter und effektiver zu machen, ganz neue Blickwinkel auf dieses Produkt zu öffnen. Querdenken soll eingefahrenes strukturelles Denken ersetzen und es ermöglichen, neue Lösungsansätze zu finden. Die chemische Industrie und Verlagsgesellschaften, Versicherungen und Logistiker, Konzerne ebenso wie kleine und mittlere Betriebe nutzen diese Kreativität, um sich auf Dauer von der Konkurrenz abzusetzen.

Barbara Baratie selbst ist am Niederrhein groß geworden, in den Niederlanden hat sie ein Auslandsstudium absolviert und dort auch ihre Diplomarbeit zum Thema Networking verfasst hat.