

Brücken bauen in Krisenzeiten

Effektive Strategien für die Bewältigung von Streitigkeiten mit Stakeholdern während eines Turnarounds.

Ein Gastbeitrag von MANUEL SCHENCK.

In einer Zeit, in der rasante Veränderungen und unvorhersehbare Krisen zum Alltag gehören, stehen Unternehmen vor der permanenten Herausforderung, sich schnell an neue Realitäten anzupassen. Sei es die globale Pandemie, geopolitische Spannungen oder der rasante technologische Wandel – all diese Faktoren können zu einer Vielzahl komplexer Herausforderungen führen, die schnelle und doch strategisch fundierte Antworten verlangen.

Die operative Restrukturierung spielt dabei eine entscheidende Rolle. Sie ist der Schlüssel, um Unternehmen wieder auf den Pfad der Profitabilität und des nachhaltigen Wachstums zu führen. Allerdings ist dieser Weg selten konfliktfrei, besonders wenn es um die Beziehungen zu wesentlichen Stakeholdern wie Lieferanten, Kunden und Geschäftspartnern geht. Die Kunst, diese Konflikte effektiv zu managen, ist daher von entscheidender Bedeutung, um die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen.

Foto: iStock/Markus Thoenen



Die Herausforderungen der Krisenbewältigung

In Krisenzeiten sehen sich Unternehmen mit einer Reihe von Aufgaben konfrontiert, die ohne klare Strategien und starke Führung schnell überwältigend werden können. Eine der größten Herausforderungen: Die essenziellen Beziehungen zu Lieferanten, Kunden und Partnern nicht nur aufrechtzuerhalten, sondern zu stärken. Diese Beziehungen bilden das Rückgrat eines jeden Unternehmens und werden in Krisenzeiten besonders auf die Probe gestellt. Ob es nun Verzögerungen in der Lieferkette, finanzielle Unsicherheiten oder sich wandelnde Marktbedingungen sind – die Gründe für Konflikte sind vielfältig und können nachhaltige Auswirkungen auf das Geschäft haben.

Darüber hinaus müssen Unternehmen auch interne Hürden meistern, wie das Management der Teamdynamik und die Aufrechterhaltung der Moral. Krisenzeiten erfordern von Führungskräften, über den Tellerrand hinauszuschauen und Lösungen zu finden, die sowohl den kurzfristigen Bedürfnissen als auch der langfristigen Vision des Unternehmens gerecht werden. Wie also können Unternehmen diese Balance erreichen und sich nicht nur durch Krisen manövrieren, sondern gestärkt aus ihnen hervorgehen?

Kernstrategien für den Umgang mit Streitigkeiten

Die Bewältigung von Konflikten und die Aufrechterhaltung starker Beziehungen zu Stakeholdern sind entscheidend für eine erfolgreiche Restrukturierung. Folgende Strategien bieten praktische Ansätze zur Lösung von Streitigkeiten und zur Stärkung des Unternehmens in Krisenzeiten:

1. OFFENE KOMMUNIKATION UND TRANSPARENZ

Eine offene und transparente Kommunikation bildet das Fundament für das Vertrauen zwischen einem Unternehmen und seinen Stakeholdern. In kritischen Zeiten ist es umso wichtiger, klare und ehrliche Informationen über die aktuelle Lage des Unternehmens und die geplanten Schritte zur Krisenbewältigung zu teilen.

Transparente Kommunikationspraktiken sind wesentlich, um Misstrauen und Unsicherheiten zu minimieren. Indem regelmäßige Updates und klare Verantwortlichkeiten etabliert werden, schaffen Unternehmen eine Atmosphäre der Sicherheit und des Vertrauens. Feedbackschleifen ermöglichen es darüber hinaus, auf Sorgen und Vorschläge von Stakeholdern einzugehen, was die Zusammenarbeit stärkt und gemeinsame Lösungsansätze fördert.

- **Regelmäßige Updates:** Halten Sie alle relevanten Parteien mit regelmäßigen und verständlichen Updates über die Entwicklungen auf dem Laufenden.
- **Klare Verantwortlichkeiten:** Stellen Sie sicher, dass klar ist, wer für die Kommunikation zuständig ist, um Konsistenz und Zuverlässigkeit zu gewährleisten.
- **Feedbackschleifen:** Etablieren Sie Mechanismen, um Feedback von Stakeholdern einzuholen und zu adressieren, was deren Engagement und das Gefühl „gehört zu werden“ stärkt.

2. WIN-WIN-LÖSUNGEN ANSTREBEN

In der Restrukturierung ist es essenziell, nicht nur das Überleben des eigenen Unternehmens im Blick zu haben, sondern auch die Bedürfnisse und Erwartungen der Stakeholder zu berücksichtigen. Durch die Suche nach Win-Win-Lösungen, die für alle Seiten Vorteile bringen, lassen sich nachhaltige Beziehungen aufbauen.

Das Streben nach Win-Win-Lösungen erfordert oft Kreativität und die Bereitschaft, über den eigenen Tellerrand hinauszublicken. Durch das Identifizieren gemeinsamer Ziele und das Zeigen von Flexibilität in der Verhandlung können nachhaltige Lösungen gefunden werden, die nicht nur die aktuelle Krise bewältigen helfen, sondern auch die Grundlage für zukünftige Zusammenarbeit stärken.



Manuel Schenck
Foto: W&P

- **Gemeinsame Ziele identifizieren:** Erkennen und betonen Sie gemeinsame Interessen, um eine Basis für Kompromisse zu schaffen.

- **Kreativität in der Problemlösung:** Seien Sie offen für kreative Lösungsansätze, die über traditionelle Verhandlungsmuster hinausgehen.

- **Flexibilität zeigen:** Seien Sie bereit von starren Positionen abzuweichen, um den Weg für gegenseitig vorteilhafte Lösungen zu ebnen.

3. VORAUSSCHAUENDES RISIKOMANAGEMENT

Durch ein vorausschauendes Risikomanagement können Unternehmen nicht nur potenzielle Krisen verhindern oder mildern, sondern auch Vertrauen bei ihren Stakeholdern aufbauen. Eine regelmäßige Risikoanalyse, präventive Maßnahmen und kontinuierliches Monitoring sind Schlüsselaspekte, die dazu beitragen, das Unternehmen anpassungsfähig und widerstandsfähig zu machen.

- **Risikoanalyse:** Bewerten Sie Geschäftsbeziehungen und -prozesse regelmäßig, um Risiken zu erkennen.

- **Präventive Maßnahmen:** Entwickeln Sie Strategien zur Minderung identifizierter Risiken und setzen diese konsequent um.

- **Kontinuierliches Monitoring:** Überwachen Sie die Effektivität von Risikomanagementmaßnahmen und passen diese bei Bedarf an.

4. FÜHRUNG MIT EMPATHIE

Empathische Führung ist besonders in Krisenzeiten von unschätzbarem Wert. Das Verständnis und die Berücksichtigung der Bedürfnisse anderer sind entscheidend für die Bewältigung von Krisen.

sichtigung der Perspektiven aller Beteiligten fördert eine positive Dynamik und kann zur Lösung von Konflikten beitragen.

Empathische Führungskräfte sind in der Lage, eine Kultur der Unterstützung und des Vertrauens zu schaffen, die für die Überwindung von Krisenzeiten entscheidend ist. Durch aktives Zuhören und emotionale Intelligenz fördern sie ein Umfeld, in dem sich alle Beteiligten wertgeschätzt und verstanden fühlen. Dies trägt nicht nur zur effektiven Konfliktlösung bei, sondern stärkt auch die Resilienz des Teams und die langfristige Bindung der Stakeholder an das Unternehmen. Ein solcher Führungsstil ermutigt zu Offenheit, fördert die Zusammenarbeit und ermöglicht es Unternehmen, gemeinsam durch schwierige Zeiten zu navigieren und gestärkt hervorzugehen.

- **Aktives Zuhören:** Zeigen Sie echtes Interesse an den Sorgen und Bedürfnissen der Stakeholder.
- **Emotionale Intelligenz:** Nutzen Sie emotionale Intelligenz, um angemessen auf die Gefühle anderer zu reagieren und Konflikte sensibel zu handhaben.
- **Unterstützung und Anerkennung:** Erkennen Sie die Beiträge und Anstrengungen aller Beteiligten an und bieten Sie Unterstützung, wo immer sie benötigt wird.

Diese vier Kernstrategien bieten einen Rahmen, innerhalb dessen Unternehmen Krisenzeiten nicht nur überstehen, sondern auch als Chance für Wachstum und Stärkung der Stakeholder-Beziehungen nutzen können.

Integration der Strategien in die Unternehmenskultur

Die dauerhafte Implementierung der beschriebenen Strategien in das tägliche „Doing“ erfordert ihre feste Verankerung in der Unternehmenskultur. Eine Kultur, die offene Kommunikation, Empathie, vorausschauendes Risikomanagement und die Suche nach Win-Win-Lösungen lebt, schafft eine solide Basis für die

Bewältigung von Krisenzeiten und fördert gleichzeitig eine positive Entwicklung des Unternehmens.

Die Integration dieser Strategien in die Unternehmenskultur ist kein einmaliger Akt, sondern ein kontinuierlicher Prozess. Durch ständiges Bemühen, Reflexion und Anpassung können Unternehmen eine resiliente Kultur schaffen, die nicht nur in Krisenzeiten, sondern auch im täglichen Geschäftsbetrieb Stärke und Flexibilität fördert.

Fazit

Effektive Krisenbewältigung setzt weit mehr voraus als kurzfristige Schadensbegrenzung; sie erfordert die Integration von Strategien wie offene Kommunikation, Empathie, proaktives Risikomanagement und die Suche nach Win-Win-Lösungen in das Fundament der Unternehmenskultur. Diese Elemente sind essentiell, um nicht nur aktuelle Krisen zu meistern, sondern auch eine dauerhafte, zukunftsfähige Unternehmensführung zu gewährleisten.

Die Verankerung dieser Kernstrategien im Herzen der Unternehmensphilosophie ermöglicht es Organisationen, Herausforderungen resilient zu begegnen und gestärkt aus ihnen hervorzugehen. Unternehmen, die eine Kultur der Offenheit, Lernbereitschaft und Flexibilität pflegen, positionieren sich optimal für langfristigen Erfolg. Gleichzeitig schaffen sie signifikanten Wert für ihre Stakeholder.

In einer sich ständig verändernden Welt ist die Fähigkeit zur Anpassung und zum Fortschritt entscheidend. Die dargelegten Strategien dienen als Leitfaden, um mit Zuversicht und Integrität die Zukunft zu bewältigen. Indem Unternehmen diese Grundsätze in ihre tägliche Arbeit einfließen lassen, können sie nicht nur gegenwärtige Krisen überstehen, sondern sich auch optimal für einen nachhaltigen Erfolg positionieren.

Unser Gastautor Manuel Schenck ist Mitglied der Geschäftsleitung, Experte Operative Restrukturierung bei Dr. Wieselhuber & Partner (W&P).

