

Mit der richtigen Strategie aus der Krise

Unternehmercoach Stefan Merath zu Gast im Lüdenscheider EGC. Gezielte Ratschläge für angeschlagene Firmen. Der Redner setzt auf Sparkonzepte und spricht sich gegen das Nachschießen von privaten Mitteln aus

Von Sebastian Schmidt

LÜDENSCHIED ■ Die Sache ist bekannt: Manchmal schaffen es Unternehmer einfach nicht mehr alleine und brauchen professionelle Hilfe, um ihren Betrieb durch wirtschaftliche Krisen zu manövrieren. Und auch wenn die Firma gar nicht schwächelt, können

kompetente Impulse nützlich sein – um unternehmerischen Erfolg nachhaltig zu sichern.

Genau in diesem Sinn will das Anfang dieses Jahres an der Karolinenstraße gegründete und von Jens Schlüter und Dr. Angelika Kolb-Telieps geleitete „StrategieCentrum Südwestfalen“ wirken. Ein Mittel sind dabei Fach-

vorträge, die möglichst monatlich stattfinden sollen.

Zum Auftakt konnten die Initiatoren nun gleich einen hochkarätigen Gastredner präsentieren: Stefan Merath, Unternehmercoach, Preisträger und Buchautor. Sein Thema an diesem Abend: „Wirtschaftskrise – Risiken und Chancen für kleinere und

mittlere Unternehmen.“

Und Merath stimmte die rund 40 Gäste gleich launig ein – mit seiner eigenen Laufbahn als Unternehmer. Und die verlief alles andere als glatt. So ging er mit seiner ersten Software-Firma vor Jahren rasch baden.

Einen Tag nach der Insolvenz aber gründete er gleich

sein zweites Software-Unternehmen. Das entwickelte sich auch ganz gut. Als ihn eine befreundete Unternehmerin um Rat bat, kam Merath dann jedoch quasi zufällig seiner wahren Bestimmung auf die Spur. Seine Tipps nämlich zeigten höchst positive Wirkung – auch in anderen Fällen, in denen Leute seine Beratung suchten. Die Konsequenz: Merath sattelte noch einmal um und machte sich als Unternehmercoach selbstständig – ein Metier, in dem er inzwischen ein gefragter und renommierter Partner ist.

Auch für die heimischen Unternehmer hatte er diverse strategische Ratschläge parat. Hier einige davon:

Angenommen die eigene Firma steckt in der Krise. Soll man dann privates Geld nachschießen? Auf keinen Fall, findet Merath: „Dieses Geld ist weg. Immer.“ Was aber dann tun? „Sparen ist in einer solchen Situation das einzig richtige Konzept“, urteilt Merath.

Und auch in Bedrängnis geratene Unternehmen können noch auf Offensive setzen, so Merath. Die Devise dabei: „Spitz statt breit“. Soll heißen: Gerade in der Krise sollten sich Unternehmer auf wenige Produkte, wenige Leistungen und eine kleine Zielgruppe konzentrieren.



Ein Mann der klaren Worte: Stefan Merath.

Wichtig auch: vertrauensbildende Maßnahmen innerhalb der Firma. Intriganten und Störenfriede des Teamgeistes sollten nach Ansicht Meraths daher zur Ordnung gerufen oder auch gekündigt werden.

Und selbst wenn die Lage der Firma hoffnungslos ist, weiß Merath noch einen Weg: „Dann suchen Sie sich einen guten Insolvenz-Anwalt. Der hilft Ihnen wirklich weiter.“ Und wenn dieser Advokat zunächst einmal 10 000 Euro Honorar sehen will? Egal, meint Merath: „Leihen Sie sich das Geld notfalls. Es lohnt sich.“



Rund 40 Unternehmer verfolgten den Vortrag im EGC-Gebäude an der Karolinenstraße. ■ Fotos: Schmidt