



begeistern

## Mit Begeisterung für BWL

Frau Dr. Schlatter, Sie beschreiben Ihren Ansatz mit „begeistern“. Nun hat die Betriebswirtschaftslehre mit vielen Vorurteilen zu kämpfen: trockene Materie, unverständliche Theorien, in einem Semester mal eben abgehandelt. Was sagen Sie denn dazu?

Dass BWL weder trocken noch unverständlich ist. Jeder von uns praktiziert BWL im Privaten. Damit ist BWL nicht theoretisch, sondern vielmehr im Zentrum unserer Haushaltsführung. BWL wird dann spannend, wenn man sich die unternehmerische Realität anschaut. Wie zum Beispiel werden unternehmerische Entscheidungen getroffen?

Das fragen sich sicherlich viele Mitarbeiter. Von ihnen wird ohnehin immer öfter unternehmerisches Denken erwartet. Was verstehen Sie unter diesen Begriffen?

Unternehmerisches Denken und Handeln heißt zum Beispiel, dass ich betriebswirtschaftliche Begriffe und Kennzahlen in einen Zusammenhang

einordnen kann. Und dass ich verstehe, was mir diese Kennzahl und die Ausprägung dieser Kennzahl sagt. Dass ich weiß, welche Erkenntnisse abzuleiten sind und welche Entscheidungen sinnvoll sind. Genau diese Fähigkeit wird in den Trainings vermittelt.

Auf Unternehmen bezogen heißt dies, dass ich verstehe, warum welche unternehmerische Entscheidung zu treffen ist. Zudem heißt unternehmerisches Denken und Handeln, dass ich in der Lage bin, verantwortungsvoll zu handeln... mir also über die Konsequenzen meiner getroffenen Entscheidung bewusst bin und die Auswirkungen abschätzen kann.

Was nehmen die Teilnehmer dann im Idealfall aus Ihrem Seminar mit in den Arbeitsalltag?

Momentan ist es „in“ betriebswirtschaftliche Begriffe in Gespräche einzustreuen, ohne ihre Bedeutung zu kennen oder verstanden zu haben. Das passiert den Teilnehmern nicht mehr. Sie werden

„Wer immer in dieselbe Richtung schaut, übersieht seine Chancen. Glück finden wir oft dort, wo wir es nicht vermuten.“

Der Leitspruch stammt von Coach und Mentaltrainerin Dr. Brigitte Wolter

erkennen, wer Ahnung hat und wer nicht. Zudem lernen sie, betriebswirtschaftliche Begriffe in einen übergeordneten Kontext einzuordnen. Und diese dann auf das Unternehmen, für das sie arbeiten, herunter zu brechen.

Vor allem vermittelt das Seminar den Teilnehmern Sicherheit in betriebswirtschaftlichen Diskussionen. Und sie erkennen, wie wichtig es ist, Begriffe und Kennzahlen sachkundig zu hinterfragen.

Das Seminarfeedback zeigt, dass Ihnen das offensichtlich gelingt. Dort steht beispielsweise, dass es im Seminar einen Gesamtüberblick gibt, die im Firmenalltag für den Nicht-BWler relevant und hilfreich ist. Die Rückmeldungen sind sehr positiv. Wie übertragen Sie Ihre Begeisterung für BWL auf die Teilnehmer?

Die Teilnehmer werden im Seminar förmlich dazu ermuntert, dass Nachfragen in der BWL sehr wichtig ist. Sie erkennen sehr schnell, dass man in der BWL aufpassen muss, Äpfel nicht mit Birnen zu vergleichen.



Dr. Cornelia Schlatter studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim. Sie promovierte über sozial-kommunikative Qualifikationen bei Führungspositionen. 1997 gründete sie ihr Beratungsunternehmen und führt seit vielen Jahren Trainings und Qualifizierungsprojekte auf nationaler und internationaler Ebene durch. Cornelia Schlatter gehört zum festen Trainerkreis des AGV Chemie. Heute stellen wir Sie näher vor.

Das verdeutliche ich gerne mit zwei Zitaten. Erstens: „Traue keiner Zahl, deren exakte Berechnung Du nicht kennst.“ Bei der Interpretation von Ergebnissen kommt es immer auf den Kontext an. Und zweitens: „Sage nie zu einem Controller, er sei ein Buchhalter – und umgekehrt. Beide fühlen sich auf den Schlipps getreten.“ Besser, Sie suchen aktiv das Gespräch mit dem Controller und lassen Sie sich Begriffe präzisieren, um sicherzustellen, dass Sie beide vom Gleichen reden. Letzten Endes profitiert Ihre Arbeit davon.

# 25

25 Jahre Trainingserfahrung bringt Cornelia Schlatter mit, davon 20 Jahre mit ihrem eigenen Beratungsunternehmen.