

„Unsere Mission ist es, Menschen zur nachhaltigen Entwicklung zu befähigen, Persönlichkeit und Karriere im Einklang mit unternehmerischen Zielen und individuellem Wohlempfinden zu vereinen.“

Karin Bacher



Mit Problemlösungskompetenz und Begeisterung für Veränderung hat das Consultants-Team von Karin Bacher die Pandemie im eigenen Unternehmen gut weggesteckt.  
©SebastianSeibel

## Karin Bacher Consultants

**Karin Bacher war mehr als zwei Jahrzehnte in unterschiedlichen Führungspositionen namhafter Unternehmen erfolgreich aktiv. Die diplomierte Betriebswirtin unterstützte unter anderem Vorstandsvorsitzende, Geschäftsführer und Gesellschafter bei strategischen und operativen Herausforderungen. 2012 hat sie sich in die Selbstständigkeit begeben – und sich damit sozusagen über Nacht aus einer relativ sicheren Einkommensposition in den freien Wettbewerb katapultiert. Im Interview mit WirtschaftsKRAFT erzählt sie, wie das Beratungsunternehmen „Karin Bacher Consultants“ (KB Consultants) heute aufgestellt ist.**



[https://youtu.be/ss\\_NXuJlfw](https://youtu.be/ss_NXuJlfw)

VIDEO: ©GerdLache+DorisLöffler;

THUMBNAIL: ©SebastianSeibel

Von Gerd Lache

**Frau Bacher, mit wie vielen Kunden sind Sie 2012 in die Selbstständigkeit gestartet, Sie konnten doch sicher das eine oder andere Unternehmen aus Ihren vorhergehenden Tätigkeiten ins eigene Portfolio mitnehmen?**

Überhaupt nicht. Als ich vor zehn Jahren meine Management-Beratung in Pforzheim gründete, startete ich ohne einen einzigen Kunden – aber mit der festen Überzeugung, dass ich das schaffe. Meine Leidenschaft, meine Erfahrung aus vielen Jahren in Führungspositionen und mein Glaube an den Erfolg, sie haben mich und KB Consultants geleitet.

**Was genau ist die Geschäftstätigkeit von KB Consultants?**

Wir unterstützen zum einen Unternehmen dabei, Veränderungen sowie Kulturwandel erfolgreich zu vollziehen – und dies unter Erreichung der vereinbarten Ziele. Wir sind Spezialisten für Change-Management. Insbesondere bei den Mittelständlern im Nord-schwarzwald ist die Unternehmensnachfolge ein großes Thema. Hier begleiten wir die Beteiligten und sorgen dafür, dass der Wechsel ohne Reibungsverluste von statten geht. Darüber hinaus geht es um das wichtige Thema Employer Branding, also Personalgewinnung, und in diesem Zusammenhang um die

Entwicklung eines Unternehmens, das sich als angesehene Arbeitgebermarke präsentieren muss, um Fachkräfte halten und gewinnen zu können. Ein anderes Mal unterstützen wir bei der Optimierung von betrieblichen Abläufen und gestalten den Workflow neu, damit die Organisation bereit für Wachstum und neue Märkte ist. Wir führen neue Arbeitsmethoden und Arbeitspraktiken ein, Stichworte sind hier agiles Arbeiten und New Work. Und wir begleiten Führungskräfte und Mitarbeitende beim Veränderungsprozess im Zuge der Digitalisierung. Daneben legen wir besonderen Wert darauf, Manager und Führungskräfte abzuholen und zu unterstützen – sei es durch individuelle Entwicklungsprogramme oder mit Coachings. Und manchmal sind wir auch Krisenmanager und erstellen sogenannte IBRs, also Independent Business Reports. Dies mit dem Ziel, Unternehmen wieder in ruhigeres Fahrwasser zu bringen. Immer geht es dabei um Veränderungen. Wie gesagt, wir sind auf Change-Management spezialisiert.

**Sind Sie auch auf bestimmte Branchen oder Kundengruppen spezialisiert?**

Nein, wir schätzen die Abwechslung und die Möglichkeit, durch unseren Branchennmix wertvolle Synergien zu entdecken, neue Techniken und Methoden zu lernen. Davon

profitieren auch die Kunden. Die Branchen, die wir betreuen, sind komplett unterschiedlich – vom Bäcker-Handwerk über IT-Dienstleistungen, Handelsunternehmen, Maschinen- oder Werkzeugbauer bis hin zum internationalen Versicherungskonzern. Die Zielsetzungen unserer Kunden sind genau so vielseitig wie unsere Kompetenzen. Neben dem deutschen Markt betreuen wir übrigens auch Unternehmen in den USA und Großbritannien.

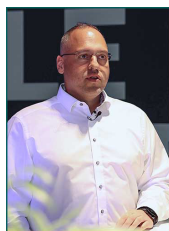
**Wenn Sie von wir sprechen, wer gehört zum KB Consultants Team?**

Inzwischen begleiten mich 25 Personen auf dem Weg, erfolgreich für unsere Kunden da zu sein. Das ist zum einen mein internes Team sowie das erweiterte Team aus externen Spezialisten. Das führt nicht selten zu vertrauensvollen, jahrelangen Geschäftsbeziehungen, die oft mit der persönlichen Ansprache des Du verbunden sind. Denn wir sind gemeinsam durch herausfordernde Zeiten gegangen und gelegentlich wurde es auch mal kritisch. Aber wir sind uns stets auf Augenhöhe begegnet.

**Welche Vorteile sehen Sie in diesem Team-Mix aus internen und externen Spezialisten?** Unsere Kunden können auf einen sehr breiten Erfahrungsschatz und unterschiedliche Kompetenzen zugreifen. Je nach Anforderung und Herausforderung können wir mit diesem Modell rasch ein individuell aufgestelltes Spezialisten-Team zur Aufgabenlösung einsetzen. Externe Kompetenzen mit weitreichender praktischer Erfahrung hinzu zu nehmen, das ist immer auch ein Mehrwert für den Kunden. Grundsätzlich gilt, bei KB Consultants bringt jedes einzelne Teammitglied didaktische Qualifikation, Sachkunde und Erfahrung mit ein. Das erwarten die Auftraggeber auch von uns. Dank dieser Expertenvielfalt können wir über unsere Kernkompetenz Veränderungsprozesse hinaus deutlich mehr qualifizierte Lösungsansätze



Zum Consultants-Team von Karin Bacher (vorne) gehören externe und interne Spezialistinnen und Spezialisten mit unterschiedlichen Kompetenz-Feldern.  
©SebastianSeibel



„Wir arbeiten seit 4 Jahren sehr erfolgreich mit Karin Bacher und ihrem Team zusammen. Wir ergänzen uns hervorragend. Das hat uns in unserer Transformation enorm geholfen. Da wird noch ganz viel zusammen passieren.“

THORSTEN WEIMANN, Gründer und Geschäftsführer der abtis GmbH

einbringen. Dieser Zugriff auf einen riesigen Erfahrungsschatz provoziert geradezu unser out-of-the-box-Denken.

**Dann haben Sie im Laufe der zehn Jahre einen Management-Baukasten zusammen getragen, aus dem Sie schnell einen standardisierten Lösungsansatz entnehmen können?**

Absolut nicht. Bei uns gibt es keine ‚one size fits for all tools‘. Wir prüfen immer, was das Beste für das jeweilige Unternehmen ist. Wir nutzen modular aufgebaute Inhalte, aber immer auf den jeweiligen persönlichen oder betrieblichen Bedarf zugeschnitten. Denn die Herausforderungen von verschiedenen Kunden können ähnlich sein, sie sind aber nie dieselben. Ebenso sind die von uns vorgeschlagenen Maßnahmen nie dieselben. Sie werden individuell für das Unternehmen oder die Führungskraft erstellt, und zwar immer orientiert an der Praxis. Das führt zu werthaltigen Ergebnissen.

**Welche Instrumente setzen Sie und Ihr Team ein?**

Das reicht von der klassischen Managementberatung über Konzepte und Umsetzung bis hin zu Webinaren, Seminaren, Trainings und Workshops und intensiven Coachings. Wir haben in den vergangenen zehn Jahren eine ansehnliche Bandbreite an Angebotsformen zusammen gestellt.

**Und wie gestaltet sich Ihre Arbeitsweise?**

Wir haben ein Vier-Segmente-Prinzip entwickelt. Es zeigt die methodischen Ansätze von KB Consultants, die aufeinander aufbauen und sich gegenseitig ergänzen.

**Welche vier Segmente sind das?**

Das sind Compass, Campus, Consulting und Coaching. Compass bietet Analyse-Tools, die unseren Kunden eine Orientierung geben, wo sie sich gerade in ihrem beruflichen Leben befinden und wo sie hinmöchten. Campus steht für unser Seminar- und Trainingsprogramm. Bei Consulting bieten wir Leistungen, mit denen wir Organisationen dabei unterstützen, sich neu oder besser aufzustellen. Und schließlich bietet Coaching den direkten und individuellen Einstieg in die persönliche Beratung.

Man sagt, Sie krepeln auch mal die Ärmel hoch, stehen beim Kunden im Blau-mann an der Maschine oder binden sich die Schürze um und bedienen hinterm Verkaufstresen, warum das?

Das ist richtig. Aber nicht nur ich, sondern auch meine Mitarbeitenden praktizieren das. Die Intention dahinter ist, das Unternehmen von innen kennen zu lernen, zu sehen und zu spüren, wie es in der Praxis tickt. Wir wollen sozusagen seine DNA analysieren. Nur so kann eine umfassende und zielgerichtete Lösung erarbeitet werden, die zu optimalen Ergebnissen führt. Wir lassen unsere Kunden nicht mit theoretischen Ratschlägen oder allgemeinen Modellen allein, sondern begleiten sie aktiv. Und das bedeutet gelegentlich auch Hands on, also richtig mit anpacken. Dieses Engagement setzt auch ein positives Zeichen für die Beschäftigten im Unternehmen, die bei den Veränderungsprozessen mitgenommen werden müssen. Übrigens setzen wir auch viele Erkenntnisse und Erfahrungen im eigenen Unternehmen um und erleben beispielsweise bei der Digitalisierung, dass Clear Desk Standard, mobiles Arbeiten und papierloses Büro durchaus herausfordernd sein können.



Dank frühzeitiger Weichenstellung in Richtung Digitalisierung konnte das Team von KB Consultants im Corona-Tief schnell auf die neuen Herausforderungen der Kundenbetreuung reagieren.

©SebastianSeibel

**Apropos Digitalisierung, welches Level hat Ihr Unternehmen hier erreicht?**

Unsere Digitalisierung wird permanent vorangetrieben. Ich habe schon sehr früh unseren Workflow auf die digitale Zukunft getrimmt und entsprechend investiert, bis hin zu Tablets für die Mitarbeitenden. Das wird uns wettbewerbsfähig halten. Auch deshalb, weil wir dadurch junge Menschen begeistern können. Wir bilden aus – gerade haben wir zwei Azubis – und freuen uns über Praktikanten, Bacheloranten und Werkstudenten, die uns immer wieder wertvolle Impulse bringen und gerne wiederkommen.



„hapema befindet sich in einem Veränderungsprozess. Mir war von Anfang an klar, dass ein solcher Prozess nur mit externer Hilfe gelingen kann. Mit dem Team von Karin Bacher fühle ich mich bestens unterstützt.“

EVA CHRISTMANN, Mitglied der Geschäftsleitung der hapema GmbH

**Und wie sind Sie bisher mit Corona zu-rechtgekommen?**

Das Investment in die Digitalisierung hat sich besonders in der Pandemie ausbezahlt. Als uns im März 2020 eine nicht unbedeutende Umsatzgröße weggebrochen ist, haben wir uns nach einem Schockstarre-Tag und ein paar Tränen gefragt, was und wo unsere Stärken sind. In kurzer Zeit konnten wir uns ohne großen Aufwand auf digitale Beratung, auf Teams-Konferenzen, auf Homeoffice, Cloud-Lösungen und andere digitale Tools konzentrieren, weil die Infrastruktur rechtzeitig ausgebaut war. Damit sind wir schnell wieder an unsere gewohnte Umsatzgröße herangekommen.

Mit Problemlösungskompetenz und Begeisterung für Veränderung kann jede Krise nicht nur als Gefahr gesehen, sondern vor allem als Chance genutzt werden. Und wer könnte das auch für sich selbst besser umsetzen als das KB Consultants Team, das Change Management geradezu in seiner DNA verankert hat...