



## Masterlehrgang „COACHING & ORGANISATIONSENTWICKLUNG“

Abschluss im Juni 2010

### Organisationsberatung und Familienunternehmen – eine Bestandsaufnahme in steirischen Familienunternehmen

Mag.a Bianka Jöbstl-Kiszilak

bjoebstl-kiszilak@gmx.net

#### **Zusammenfassung:**

Zur Annäherung an den Beratungsansatz der systemischen Organisationsberatung sind zu Beginn die Unternehmensberatung (Entwicklungsgeschichte, Berufsbild, usw.) sowie Beratungsansätze, die zur Entstehung der systemischen Organisationsberatung beigetragen haben, vorgestellt. Die Verknüpfung von Fachberatung und systemischer Beratung, die Komplementärberatung, steht im Zentrum der aktuellen Diskussion.

Das umfangreiche Themenfeld „Familienunternehmen“ ist anhand der volkswirtschaftlichen Bedeutung, deren Besonderheiten sowie der Beziehungsgestaltung von Familienunternehmen zu Beratung aufbereitet. Ein Überblick über den österreichischen Beratermarkt rundet die Annäherung zur systemischen Organisationsberatung ab. Das Kapitel Organisationsberatung setzt sich mit der Chronik der systemischen Organisationsberatung, den Erfolgsfaktoren und Stolpersteinen sowie mit deren Nutzen für Unternehmen auseinander.

In der empirischen Untersuchung sind Familienunternehmen und Organisationsberater zu ihren Erfahrungen zum Thema „externe Beratung“ befragt worden. Das Ziel der Arbeit ist eine exemplarische Bestandsaufnahme in steirischen Familienunternehmen.

Es entsteht der Eindruck, dass die Beraterseite die Bedürfnisse und Erwartungen (u.a. Auseinandersetzung mit dem Unternehmen, Anschlussfähigkeit, unterschiedliches Beratungsbewusstsein) ihrer Kunden sehr genau kennen. Diese stellen eine große Herausforderung, und gleichzeitig auch einen enormen Charme für die Beratungstätigkeit dar. Es ist auffällig, dass die Unternehmensgröße nicht in Relation mit der Inanspruchnahme von Beratung steht. Die Beraterskepsis der Unternehmerseite bezieht sich vorrangig auf die Akquisetätigkeiten der klassischen Unternehmensberater und auf Berater, die keinen persönlichen Bezug zum Eigentümer im Vorfeld der Beratung aufweisen können. Die Unternehmen sehen Beratung als ein sehr persönliches und sensibles Thema an, das sich auf vier Ebenen skizzieren lässt: erste Ebene; persönliches Thema für den Eigentümer; zweite Ebene; die Persönlichkeit des Beraters ist ein sehr wichtiges Element; drittens; eine persönliche Basis muss auch schon im Vorfeld vorhanden sein und die vierte Ebene; der Berater muss zum Unternehmen passen.