

Kampfansage an das „Schaulaufen“ der Berater („wer tritt da auf meinen Leopardenmantel?“)



Komplexe Aufgaben erfordern die interprofessionelle Zusammenarbeit mehrerer

Fakultäten. Der Steuerberater, der meint, einen Gesellschaftsvertrag per Handbuch erstellen zu können, indem er die Namen einsetzt und ansonsten eine wenig am Text ändert, was ihm nicht gefällt, wird ebenso auf die Nase fallen wie der Anwalt, der meint, bestens im Steuerrecht unterwegs zu sein, die empfohlene Gestaltung aber nicht durchrechnen lässt und so praktisch im Blindflug unterwegs ist.

Wer als Anwalt nicht fähig ist, erfolgreiche Arbeitsmethoden- und -techniken anderer Professionen in seinen Bereichen zu adaptieren, sondern so arbeitet wie vor 30 Jahren, der hat nicht nur weniger Spaß an der Arbeit, sondern auch zu hohe Kosten.

Es ist daher oft sinnvoll, wenn die verschiedenen Professionen zum Wohle des Mandanten zusammen arbeiten. Das sichert gerade bei komplexen Aufgaben, dass die wirklich beste Lösung gefunden wird. Wer aber glaubt, dass diese Erkenntnis zu einer regen Zusammenarbeit in der Praxis führt, der hat vergessen, dass Menschen eitel sind. Zugegeben, bei einer solchen Zusammenarbeit fallen Qualitätsunterschiede auf, zumindest dann, wenn sie erheblich sind. Das aber ist kein Grund, der interprofessionellen Arbeit eine Absage zu erteilen. Es ist ein Grund, die Qualität der eigenen Arbeit zu verbessern, zumal dann, wenn man sie selbst als schlecht erkennen muss.

Warum ist es eine Schande, wenn auch andere Berater gute Ideen haben? Wer sich als Teil des Teams begreift, wird auch in diesem Falle selbst Teil der Erfolgs. Mandanten haben dafür eine sehr feine Antenne. Wer sich der sinnvollen Zusammenarbeit entzieht, wird (oder bleibt) im besten Fall ein Eigenbrötler. Er wird im Laufe der Zeit mehr und mehr wegen fehlenden Feedbacks den (nur vermeintlich richtigen) Eindruck gewinnen, dass alle außer ihm selbst unfähig sind. Eigene Schwächen werden dann gerne ausgeblendet.

Gefährlich aber wird es bei der Zusammenarbeit, wenn es zum berüchtigten „Schaulaufen“ der Berater kommt. Dieser Spezies der Berater geht es nicht um den Mandanten, sondern nur darum, sich selbst in Szene zu setzen. Von solchen sich wie Diven aufführenden Beratern, die nicht teamfähig sind, und die sich bei jedem nicht von ihnen stammenden Vorschlag auf den „Leopardenmantel“ getreten fühlen, hält man sich besser im Interesse des Mandanten und des eigenen Interesses fern. Der Mandant hat kein Verständnis für einen solchen Auftritt. Er zahlt eine Honorar als Entgelt für eine Leistung und keine Gage für einen Auftritt. Zugegeben, Mandate leben von Vertrauen und von einem guten Verhältnis zwischen Berater und Mandant. Dazu aber bedarf es nicht des beschriebenen Schaulaufens.