

## HERR SCHÜTTE, WARUM HABEN SIE SICH GENERELL DAZU ENTSCIEDEN, EINE EXTERNE BERATUNG ZU BEAUFTRAGEN UND WIE SIND SIE DABEI AUF LENA LÜHRMANN UND VISIONSALIVE GESTOSSEN?

**Christian Schütte:** In erster Linie ging es darum, das Unternehmen „wetterfest“ zu machen und sicher für die Zukunft aufzustellen, damit es auch in zehn Jahren noch so gut läuft wie heute. Gerade zu dem Zeitpunkt als wir überlegten, wie wir das bestmöglich anstellen, erhielt ich über LinkedIn eine Nachricht von Frau Lührmann. In der Regel lösche ich Anfragen dieser Art immer direkt. Aber die Art und Weise, wie die Kontaktaufnahme von Frau Lührmann geschrieben war, beeindruckte mich und machte mich neugierig. Also vereinbarten wir einen Termin.

In einem ersten Videocall wollte ich ergründen, was Frau Lührmann macht, weil ihr Ansatz anders war als der klassischer Beratungsunternehmen. Ich wollte das gerne ausprobieren und wir legten die ersten Schritte fest.

## GAB ES EINEN AUSSCHLAGGEBENDEN PUNKT, AN DEM SIE SICH FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT FRAU LÜHRMANN ENTSCIEDEN HABEN UND WAS MACHT IHRE HERANGEHENSWEISE BESONDERS?

**Christian Schütte:** Der ausschlaggebende Punkt war für mich ihre einzigartige Herangehensweise an unsere Herausforderungen. Bevor ich Unternehmer wurde, war ich im Investmentbanking und 10 Jahre lang bei Private Equity Fonds tätig. Dort haben wir viel mit Beratern zusammengearbeitet – sowohl mit klassischen, großen Strategieberatungen als auch mit kleineren Partnern. Wenn wir operative Dinge in Unternehmen verändern wollten, führte der Ansatz fast immer über die Prozessseite. Frau Lührmann hingegen geht über das, was in den meisten Fällen Unternehmen ausmacht, die Menschen. Ihr Ansatz ist, von den Menschen herauszufinden, was man ändern kann. Sie geht auf die Mitarbeitenden ein, um herauszufinden, was sie bewegt, wo es hakt oder an welchen Stellen etwas nach vorne bewegt werden kann. Und das einfach gesagt vom Azubi bis zum CEO. Sie schafft es in ihren Gesprächen, sehr viel „herauszukitzeln“ und diese Informationen auch in Handlungsmaximen zu übersetzen.



**Christian Schütte**, Inhaber der Metallbau Pfeuffer GmbH, berichtet im Interview über seine Zusammenarbeit mit Lena Lührmann und visionsalive.

## WIE GESTALTETE SICH DAS PROJEKT UND WIE LANGE WAR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT LENA LÜHRMANN UND VISIONSALIVE BZW. HÄLT DIESE NOCH AN?

**Christian Schütte:** Die Zusammenarbeit war spannend, denn bereits zu Beginn erläuterte Lena Lührmann ihr Ziel: Wir sollten in der Lage sein, so schnell wie möglich alles selbst zu machen. Es ging ihr nicht darum, ein Folgeprojekt nach dem anderen zu generieren, sondern darum, dass wir möglichst schnell, allein weiterlaufen lernen. Und das hat sie auch geschafft. Wir hatten zunächst ein erstes Projekt, an dem wir etwa fünf Tage gearbeitet haben. Daraus sind Handlungsvorschläge entstanden, von denen wir einen Großteil selbst umsetzen konnten. Gerade befinden wir uns in dieser Umsetzungsphase. In einem weiteren Teilprojekt, welches

ungefähr nochmal separat zwei Monate in Anspruch nahm, galt es vor allem mit dem Management zu arbeiten. Es brachte mich immer wieder zum Staunen, wie Lena Lührmann an die Sache heranging – es war wirklich komplett anders, als ich es bisher kannte und in sich absolut sinnig. Sie sprach mit den Menschen, hinterfragte an welcher Stelle verbessert werden kann und versuchte nicht, unserem Unternehmen ein gängiges Best Practice Modell überzustülpen. Es beeindruckte mich, wie sie es schaffte, die Menschen für sich zu gewinnen und wie sich diese ihr gegenüber geöffnet haben. Das ist einmalig und ich glaube, das funktioniert in gleichem Maße bei großen Unternehmen, CEOs, Vorständen oder Geschäftsführern wie auch mit Menschen in der Produktion.

## WIE ZIELFÜHREND WAR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT LENA LÜHRMANN?

**Christian Schütte:** Zunächst mag man denken, Lena Lührmann sei eine One Woman Show. Aber in der Zusammenarbeit wurde klar, dass sie im Hintergrund ein sehr effektives Team hat, dass ihr den Rücken freihält, die Dinge dokumentiert und Vorschläge formuliert. Sie ist zielführend darauf eingegangen, was ich wirklich brauchte. Das waren keine ellenlangen Powerpoint-Präsentationen oder hunderte Seiten mit Dingen, die ich ohnehin schon weiß, sondern knappe, kurze und gute Vorschläge – und diese lieferte Lena Lührmann. Die Zusammenarbeit war sehr strukturiert, es herrschte ein lockerer Umgang und es hat einfach Spaß gemacht.

## WAS HAT SICH FÜR DAS UNTERNEHMEN VERÄNDERT? WAS IST BESSER GEWORDEN?

**Christian Schütte:** Die Kommunikation im Unternehmen ist komplett anders geworden. Die Transparenz gegenüber Angestellten, wie man Menschen mitnimmt auf die Reise, Dinge zu verändern und umzusetzen, hat sich jetzt schon deutlich erhöht – und das Projekt ist gerade mal vor drei Monaten gestartet. Es gibt Mitarbeiterversammlungen, die wir jetzt Allstars Meetings nennen und es werden Personal- und Feedback-Gespräche geführt. Das gab es vorher so nicht.

## WÜRDEN SIE AUCH ANDEREN UNTERNEHMEN DIE ZUSAMMENARBEIT MIT VISIONSALIVE EMPFEHLEN?

**Christian Schütte:** Unbedingt, das habe ich bereits. Ich glaube, dass der besondere Ansatz von Frau Lührmann funktioniert – das gilt für Innovation ebenso, wie wenn etwas im Unternehmen gerade „schiefläuft“.

## WAS BRAUCHT ES IHRER MEINUNG NACH FÜR EINE GELUNGENE ZUSAMMENARBEIT MIT FRAU LÜHRMANN?

**Christian Schütte:** Lena Lührmann muss man einfach Vertrauen geben und sie laufen lassen. Gibt man ihr den nötigen Freiraum, sich zu entfalten und lässt sich vollkommen auf die Zusammenarbeit ein, bekommt man am Ende auch ein mehr als positives Ergebnis. Sie muss allein agieren dürfen und in unserem Fall spricht das Ergebnis dafür, dass dieser Ansatz genau der richtige ist.

## WERDEN SIE AUCH IN WEITEREN PROJEKTEN MIT VISIONSALIVE ZUSAMMENARBEITEN?

**Christian Schütte:** Ja, auf jeden Fall.