

03.02.2020

Brücke schlagen zwischen Banken und Unternehmen

Wolfgang Rosch ist Mittler zwischen zwei Welten, die ständig miteinander zu tun haben und dennoch gelegentlich mit gegenseitigen Missverständnisse zu kämpfen haben. 20 Jahre lang arbeitete Rosch bei Banken, davon viele Jahre in leitender Position. Dann wechselte er auf die Unternehmensseite und baute einen kleinen Betrieb von zehn auf 100 Mitarbeiter aus. Auch in der Selbstständigkeit kann er inzwischen auf 20-jährige Erfahrung blicken. Aus beiden Tätigkeiten hat er schließlich vor Jahren eine Synthese entwickelt und ist seitdem mit seiner Rosch Unternehmensberatung als Dienstleister für mittelständische Unternehmen im Einsatz.

Seine Arbeitsweise unterscheidet sich dabei von derjenigen der meisten Unternehmensberater. „Aus eigener Erfahrung weiß ich, wie es sich anfühlt als Unternehmer mit kritischen Situationen fertig werden zu müssen“, begründet er. Deswegen ist seine Philosophie: Der Beratungsprozess findet größtenteils vor Ort statt, damit die Kommunikationswege zum Unternehmen möglichst direkt sind. Am Anfang stehe ein kostenloser und damit unverbindlicher Kennenlern-Termin. Hier werde einerseits abgestimmt, welche Unterstützung benötigt wird und andererseits könnten beide Seiten sehr schnell feststellen, ob die persönliche Chemie zwischen den Beteiligten stimmt. „Denn eine Beratung hat auch sehr viel mit Vertrauen zu tun und da sollte der zwischenmenschliche Kontakt auf jeden Fall passen“, meint Rosch.

Wichtiges Thema für seine Kunden sei häufig, anstehende Vorhaben in Abstimmung mit der Bank zu finanzieren. Hier kann Rosch nach eigener Einschätzung besonders gut weiterhelfen. Denn durch seine Bankerfahrung und sein Bankenstudium mit dem Abschluss als Diplom-Bankbetriebswirt kenne er die Anforderungen der Bankberater genau. Es wisse also, welche Sachzwänge Bankberater und Unternehmer beschäftigen. Seine Kunden würden zu jedem Bankgespräch top vorbereitet und die Bankberater erhielten unaufgefordert die gewünschten Unterlagen und Informationen. So könne er helfen, dass zwischen beiden Seiten schnell erfolgreiche und zielführende Verhandlungen geführt werden.