

**BESTCONSULT**

IHR EXTERNER LÖSUNGSPARTNER

OPTIMIERUNG

VERÄNDERUNG

STRATEGIE

POSITIONIERUNG

MARKETING & VERTRIEB

RECRUITING

DIGITALE TRANSFORMATION & KI

ZUKUNFTSBILD

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

UMSETZUNG

UNTERNEHMERDIALOG

MANAGEMENTDIALOG

VORTRAG

WORKSHOP

SEMINAR

TRAINING

MASTERCLASS

**SPARRINGSPARTNER**

**SPARRINGSPARTNER**

VERTRAUEN | EXPERTISE | KLARHEIT

## VERÄNDERUNG. KLARHEIT. STRATEGISCHER FOKUS. LEIDENSCHAFT. UMSETZUNGSKRAFT. VERANTWORTUNG.

### Warum externe Sparringspartner heute und in Zukunft entscheidend sind.

Unternehmer, die ihr Unternehmen konsequent weiterentwickeln, wissen: Ein klar definiertes Zukunftsbild schafft Orientierung und ist die Basis für ein erfolgreiches Unternehmen. Die Realisierung des Zukunftsbildes hat unterschiedliche Herausforderungen, bedarf kritischen Hinterfragens und mutiger Entscheidungen.

Gleichzeitig wird **die Isolation an der Unternehmensspitze zur kritischen Gefahr**, da Mitarbeiter aus **Angst vor Konsequenzen** oder **kalkuliertem Eigeninteresse** den offenen Dialog vermeiden und somit die Basis für Veränderung gewollt oder ungewollt systematisch untergraben.

Die wirtschaftliche Realität verändert sich spürbar: Märkte verschieben sich, Kunden erwarten mehr Präzision, Geschwindigkeit und Verlässlichkeit. **Die Erfolgsformeln der Vergangenheit verlieren ihre Wirkung.**

Stabilität ist kein Selbstläufer mehr. Unternehmen stehen unter dem Druck, Identität und Leistungsfähigkeit kontinuierlich zu schärfen. Gleichzeitig bremsen veraltete Routinen und Strukturen die Anpassungsfähigkeit, während Führungskräfte und Teams Orientierung suchen und ihre Passion verlieren.

**Wer sein Unternehmen zukunftssicher aufstellen will, muss heute strategisch neu denken und operativ klar handeln.**

Interne Sparringspartner könnten diesen Prozess optimal unterstützen: Sie sind erfahren, teilweise reflektiert und kennen das Unternehmen genau.

**In der Realität zeigt sich jedoch oft ein anderes Bild.** Mitarbeitende sind unabdingbar für die positive Umsetzung, **doch ihre tiefe Involvierung in operative Routinen und die emotionale Bindung** an etablierte Strukturen verhindern oft die **nötige neutrale Perspektive** für die initialen strategischen Veränderungen. Zu einem späteren Zeitpunkt werden sie selbstverständlich aktiv in die Umsetzung des Zukunftsbildes eingebunden.

Deshalb ist es nicht nur sinnvoll, sondern von **entscheidender Bedeutung**, die eigenen strategischen Gedanken und Entscheidungen mit einem **externen Sparringspartner mit dem Blick von außen** professionell auf Augenhöhe zu erörtern und gemeinsam Lösungen zu

erarbeiten, zumal **dessen Unabhängigkeit von der Unternehmensstruktur** die essenzielle **neutrale Perspektive** zur kritischen Sicherung eines klaren Zukunftsbildes garantiert.



### IHR NUTZEN

Wir unterstützen Unternehmerinnen und Unternehmer dabei, Klarheit zu schaffen, Zukunftsbilder zu entwickeln und mutige Schritte in eine stabile, leistungsfähige und zukunftsorientierte Organisation zu übersetzen.

Unterschiedliche unternehmerische Erfahrungen unseres Inhabers Harry Knapp als Gesellschafter, CEO, Geschäftsführer, Gründer, Holdingmitglied, Beirat oder Interimsmanager verschiedener Unternehmen fließen direkt in seine Tätigkeit als Sparringspartner ein und **ermöglichen praxisnahe, fundierte und umsetzungsorientierte Lösungen**, die genau auf Ihr Unternehmen zugeschnitten sind.

Die Zusammenarbeit von Harry Knapp als Sparringspartner erfolgt – **im Unterschied zu unseren sonstigen vielfältigen Leistungsangeboten** – ausschließlich mit dem Inhaber oder in dessen Auftrag.

**Die Zusammenarbeit ist vollständig neutral und partnerschaftlich.** Sie findet in einem vertraulichen Rahmen statt, der echte Offenheit ermöglicht – frei von internen Befindlichkeiten, Loyalitätskonflikten oder taktischen Rücksichten. So entstehen klare, ungeschönte und unabhängige Einschätzungen sowie Entscheidungsgrundlagen, die ausschließlich dem Unternehmen dienen.

Viele der Themen, die Unternehmerinnen und Unternehmer heute bewegen, kennt **Harry Knapp nicht nur aus der eigenen unternehmerischen Verantwortung**, sondern auch aus der täglichen Arbeit mit Entscheidungsträgern unterschiedlichster Branchen. Die Anforderungen haben sich in den vergangenen Jahren spürbar verändert.

Was früher als stabile Grundlage galt, wird heute regelmäßig hinterfragt. Genau deshalb kommen die nachfolgenden Gedanken und Überlegungen immer häufiger im Sparring mit unseren Kunden auf – oft unausgesprochen, manchmal nur angedeutet oder auch direkt angesprochen, aber stets mit **erheblicher Bedeutung für die Zukunft des Unternehmens.**



## GEDANKEN UND ÜBERLEGUNGEN

Nachfolgend finden Sie exemplarische Gedanken und Überlegungen, wie sie uns im Austausch mit Unternehmerinnen und Unternehmern begegnen und die zeigen, wie intensiv, vielschichtig und verantwortungsvoll die Herausforderungen sind.

**„Die letzten Jahre waren erfolgreich, aber jetzt habe ich das Gefühl, das Unternehmen hat den Kompass verloren. Ich muss dringend ein neues Zukunftsbild entwickeln. Leider fehlt mir im Unternehmen aktuell die erforderliche Kompetenz und die notwendige Unvoreingenommenheit für diesen ersten entscheidenden, wichtigen Schritt.“**

„Ich trage die Verantwortung allein. Mir ist klar, dass ich mutige Entscheidungen treffen muss – ich wünsche mir einen externen, vertraulichen Gesprächspartner, mit dem ich diese sauber vorbereiten kann. Ich benötige jemanden, mit dem ich die großen Themen vertraulich reflektieren kann.“

**„Wir haben gute Mitarbeitende, aber ich sehe, wie sich einige in der Komfortzone eingerichtet haben. Leidenschaft und der Hunger von früher sind verfliegen. Die Situation spiegelt sich mehr als deutlich in**

**unseren Umsätzen wider. Die intrinsische Motivation sinkt und ich weiß nicht, wie lange Loyalität und Bindung noch tragen. Wir benötigen eine klare Kulturveränderung, aber ohne einen dauerhaften Konflikt im Team auszulösen.“**

„Ich plane, mich schrittweise aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen und Anteile an Mitarbeitende zu übertragen, um einen langfristigen Nachfolgeprozess einzuleiten. Doch dieser Schritt erfordert weit mehr als eine vertragliche Regelung: Wer ist fachlich und persönlich bereit? Wer hat das richtige Mindset? Wer kann tatsächlich Führung übernehmen – **und wer glaubt es nur?** Wie gestalte ich einen Übergang, der Verantwortung sinnvoll verteilt, Konflikte vermeidet und das Unternehmen strukturell wie strategisch zukunftsfähig macht – gleichzeitig aber klar aufzeigt, wer diesen Wandel nicht mitgestalten kann?“



**„Wir sind im Tagesgeschäft gefangen. Strategisches Denken bleibt auf der Strecke, obwohl es gerade jetzt entscheidend wäre. Wir haben viele Ideen, aber nur teilweise Prioritäten. Dadurch verlieren wir Fokus und Geschwindigkeit. Ich benötige Klarheit über unsere nächsten drei bis fünf Jahre. Momentan arbeiten wir zu sehr von Monat zu Monat.“**

„Unser Wachstum ist in den vergangenen zwei Jahren stagniert. Die Frage ist nicht, ob wir uns verändern müssen, sondern wie. Wir brauchen ein neues Leistungsverständnis. Nicht lauter, nicht härter – sondern erwachsener, klarer, ehrlicher, verbindlicher.“

**„Wir sind wirtschaftlich solide aufgestellt, lassen jedoch wertvolles Potenzial liegen. Gleichzeitig bestehen kritische Abhängigkeiten von einzelnen Kunden und Schlüsselpersonen. Für die damit verbundene Neuausrichtung unseres Vertriebs und weiterer Aktivitäten suche ich einen erfahrenen Sparringspartner. Ich benötige einen strategischen Gegenpart, der den Status quo kritisch hinterfragt und gemeinsam mit mir die Transformation mit seiner Expertise forciert.“**

„Neue Player verändern den Markt mit vollkommen neuen Strukturen und Konzepten. Unser Geschäftsmodell muss darauf reagieren. Es gibt Innovationen im Markt, die unsere bisherigen Angebote infrage stellen. Wir müssen entscheiden, ob wir nachziehen oder neu denken. Es wird Veränderungen geben, die weh tun. Aber sie sind notwendig, um das Unternehmen für die nächsten zehn Jahre stabil aufzustellen.“

„**Positionierung ist mehr als Marketing – sie entscheidet über Wachstum, Kundenbindung und Inspiration bei Mitarbeitern und Kunden. Wir müssen sichtbar machen, wofür wir stehen.**“

„Unsere Leistungen sind exzellent, aber kaum jemand kennt sie. Wie können wir unsere Sichtbarkeit erhöhen, damit Kunden, Partner und Talente uns wahrnehmen und richtig einschätzen? Online wie offline sind wir nicht optimal präsent. Es geht nicht nur um Marketing, sondern um echte Wahrnehmung – wie schaffen wir es, dass unsere Sichtbarkeit Wirkung zeigt?“

„**Die Zahlen für den Verkauf meiner Firmengruppe sind klar, meine Steuerberater haben die Bewertung vorgenommen. Das passt alles hervorragend. Aber ich ringe mit dem großen Ganzen: Was wird aus meinem unternehmerischen Erbe? Wurden die alternativen Optionen – wie eine Übergabe an das Management – ausreichend geprüft? Ist die Unternehmenskultur so gut, dass ein Käufer auch davon schnell überzeugt werden kann? Ich brauche einen Sparringspartner, der meine Ausstiegsstrategie nicht finanziell, sondern strategisch und persönlich kritisch hinterfragt, die emotionale Distanz sicherstellt und mir hilft, die Folgen für meine eigene Identität zu klären.**“

BCO

**ECHTE STIMMEN. ECHTE WIRKUNG.**

„Endlich ein **neutraler Spiegel**. Ich erhalte das offene, ehrliche Feedback, das ich benötige, um meine strategischen Überlegungen klarer auszurichten.“

„Mein strategischer Fokus ist besser und schärfer als je zuvor. **Keine blinden Flecken** mehr.“

„Das Sparring hat uns zu **mutigen Entscheidungen** befähigt, die wir intern gescheut hätten. Sehr professionell.“

„Die externe Sicht machte unsere **fehlende Konsequenz** in der Umsetzung sichtbar. Jetzt sind wir begeisterte Umsetzer.“

„Der Sparringspartner lieferte die notwendige **neutrale Härte** bei der Bewertung unserer Strukturen. Auch im Bereich der Digitalisierung und KI.“

„Die Unterstützung hat den Exit-Prozess strukturiert und meine **emotionale Befangenheit** eliminiert.“

„Ich kann jetzt viel zielgerichteter und **gelassener handeln**. Die Orientierung ist da.“

„Wir haben die Veränderungsbereitschaft im Team, durch die Erweiterung des Sparrings auf das Team, dank der **externen Impulse**, wiederhergestellt.“

„Wir haben **unser Zukunftsbild** nicht nur definiert, sondern fest in die tägliche Strategie integriert.“

„Das Sparring war die **beste Investition** in die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens.“

BCO

**IHR ANSPRECHPARTNER**



HARRY KNAPP  
INHABER BESTCONSULT

Unseren Inhaber Harry Knapp erreichen Sie direkt unter

**harry.knapp@best-co.de** oder  
**+49 172 8827055 | +49 6888 5810041**

Wir freuen uns auf Ihren Kontakt und den persönlichen Dialog.