

Top-Berater zurück in der Heimat

Wirtschaft Carsten Böhm ist als Unternehmensberater in den Top 100 erfolgreicher Trainer im deutschsprachigen Raum. Sein Fachwissen möchte er nun als BVMW-Repräsentant in die Mitgliedsfirmen tragen. Von Manfred Feller

Im Jahr 2022 hat der deutschlandweit erfolgreiche Unternehmensberater Carsten Böhm aus Haida geheiratet und einen Entschluss gefasst: Mit Ende 50 möchte er nicht mehr 200 bis 300 Tage im Jahr als Trainer und Coach unterwegs, vielmehr verstärkt regional tätig sein.

Seit Jahresbeginn ist er Repräsentant des Bundesverbandes Mittelständische Wirtschaft (BVMW) für die Wirtschaftsregion Elbe-Elster. Er gehört seit 2014 dem Verband an.

In Deutschland spricht der BVMW für etwa 900.000 Unternehmen mit zwölf Millionen Beschäftigten. Mit dieser gewaltigen Macht sieht sich der Verband als zentraler Ansprechpartner für die Politik. In Elbe-Elster ist dessen Mitgliederzahl mit 78 überschaubar. „Aber es sind fast alle großen Unternehmen dabei“, sagt Carsten Böhm. Was will er hier erreichen? „Für die Themen Netzwerken und Zusammenarbeit ist hier noch viel Luft nach oben. Meine Berufung, Menschen in den Kernthemen Führung, Vertrieb und Persönlichkeitsentwicklung zu entwickeln, ist eine gute Basis für meine Arbeit im Mittelstandsverband.“

Seine Kontakte und seine Referenzen können sich sehen lassen. Seit Jahren gehört er nach Angaben von Europas führender Referentagentur Speakers Excellence zu den Top-100-Unternehmensberatern im deutschsprachigen Raum mit Österreich und der Schweiz. Seine Spezialgebiete: Vertrieb, Führung und Persönlichkeit.

Kunden waren und sind zum Beispiel die Krieger-Unternehmensgruppe aus Berlin mit der bekannten Marke Höffner, ElectronicPartner (EP) Deutschland, Expert, die EK Großverkauf Bielefeld und die Frankfurter Entsorgungsgesellschaft.

Der Weg zum Unternehmensberater war nicht geradlinig. Carsten Böhm, der aus Torgau stammt und 1999 nach Elbe-Elster zog, erlernte den Beruf eines Facharbeiters für Glastechnik mit Abitur. Nach der politischen Wende lag die ostdeutsche Glasverarbeitung am Boden. „Das waren nicht nur für mich schmerzhaft Erfahrungen“, sagt er heute.

Start nach der Wende

Wie sehr viele andere in jener Zeit musste auch er sich neu orientieren. Er stieg in den Bereich Finanz- und Versicherungsleistungen ein. Schnell musste er feststellen, dass andere besser verkaufen konnten als er. Der Ehrgeiz packte ihn und der Lerneifer. Mit dem Einstieg in ein internationales Versicherungsun-



Das Gewerbegebiet im Osten von Elsterwerda hat noch Platz für Erweiterungen und Ansiedlungen. Auch ein Feld für Unternehmensberater Carsten Böhm: Ansiedlungswillige Firmen vom Standort zu überzeugen. Foto: VRS

ternehmen kletterte er bald in das mittlere Management hinauf und zeichnete für die Mitarbeiter verantwortlich. „Da habe ich erkannt, dass es meine Berufung ist,



FOTO: BÖHM

„Es kommt nicht darauf an, was ich verkaufe, sondern wie. Und das trainiere ich.“

Carsten Böhm
BVMW Mittelstandsvertreter

mein Wissen an andere weiterzugeben“, sagt er heute.

Er wechselte in die Weiterbildungsbranche, wurde Trainer und Coach. Zwischen 1997 und 2007

arbeitete er als freiberuflicher Trainer in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Unternehmen, die ihn bestellten, wurden bekannter und größer.

In seiner Anfangszeit hat er Rückschläge hinnehmen müssen. „Ich musste feststellen, dass man als Trainer aus dem Osten im Westen nicht immer gut ankommt“, so Carsten Böhm. Heute könne er darüber schmunzeln. Damals war es ein Tiefschlag, wie ein Beispiel aus Bayern zeigt. In der Unterhaltungselektronikbranche war er für ein Verkäufer- und Unternehmertraining bestellt worden. „Als die Schulungsteilnehmer erfahren hatten, woher ich komme, sind sie aufgestanden und gegangen. Das passiert heute nicht mehr“, so Carsten Böhm.

Ost oder West spielt keine Rolle

Beim nächsten Mal war er schlauer. Der Geschäftsführer eines Unternehmens an der niederländischen Grenze wollte seine Mitarbeiter schulen. Auch er wollte keinen Ossi als Trainer. Carsten Böhm umschiffte das Thema geschickt und konzentrierte sich auf die Schulungen. „Abschließend bedankte sich der Geschäftsführer bei mir für den Erfolg. Der Umsatz sei merklich gestiegen. Als ich ihm dann meine Visitenkarte überreichte hatte, war er sichtlich erschrocken und hat sich entschuldigt“, erinnert sich

Carsten Böhm. Das Thema Ost und West sei heute keines mehr. Es zähle allein die Leistung.

Gerade im Verkauf müsse er immer wieder Defizite bei den Mitarbeitern feststellen. „Die meisten Verkäufer, etwa 80 Prozent, sind heute reine Produktverkäufer. Sie beherrschen nicht das Thema Kommunikation mit den Kunden. Es kommt nicht darauf an, was ich verkaufe, sondern wie. Und das trainiere ich“, sagt der Haidaer. Wer ein größeres elektronisches Gerät wie einen Fernseher kauft, dem werden alle technischen Details um die Ohren gehauen, von denen der Laie noch nie etwas gehört hat. Persönliche Fragen, wie zur Wohnung oder zu den Seh- und Hörgewohnheiten, würden fast immer vernachlässigt. Doch das sei erlernbar. Die ganz Guten unter den Verkäufern hätten noch eine andere Weisheit verinnerlicht: „Wünsche bei den Kunden wecken, die sie vorher nicht hatten.“

Eigene Beratung gegründet

Im Jahr 2008 gründete Carsten Böhm die gleichnamige Unternehmensberatung. Das Portfolio wurde auf Führungsetagen und Persönlichkeitsentwicklung erweitert. Der Umgang mit Menschen und damit Defizite bei Führungskräften rückten mehr in den Vordergrund. Mitarbeiter sollten in die Gestaltungsprozesse des

Unternehmens einbezogen werden. Sie seien so zu führen, dass sie ihr Potenzial entfalten können. „Viele Führungskräfte glauben, dass sie das beherrschen, dass sie kooperativ mit ihren Mitarbeitern umgehen. Ich erlebe es aber oft anders. Der Führungsstil ist eher nett-diktatorisch“, sagt Carsten Böhm.

Immer gehe es um die richtige Kommunikation. Es folgen Sätze wie aus dem Lehrbuch: „Mitarbeiter machen immer das, was sie wollen. Das ist aber nicht das, was sie sollen. Wenn es der Führungskraft gelingt, dass Mitarbeiter das wollen, was sie sollen, dann haben sie, die Unternehmer, gewonnen.“

Potenziale in Elbe-Elster

Potenziale im Netzwerken und in der Zusammenarbeit der Firmen sehe er als Beauftragter für die mittelständische Wirtschaft in Elbe-Elster. „Wir kümmern uns um die Anliegen der Unternehmen“, sagt er. Veranstaltungen und persönliche Betreuung vor Ort gehörten dazu. Dass der Verband durchaus eine Macht darstellen könne, habe er mit beauftragten Anwälten bewiesen. Tausende Unternehmen hätten Corona-Soforthilfen nicht zurückzahlen müssen. Heute habe dies positive Auswirkungen auf die steuerfreie Inflationsausgleichsprämie für Arbeitnehmer.