

**KLAUS J. STÖHLKER AG** – Die renommierte Unternehmensberatung für Öffentlichkeitsarbeit in Zollikon ist international aktiv und trägt effizient dazu bei, dass Schweizer Führungskräfte im In- und Ausland besser verstanden werden.

# Kommunikation – Gewinnfaktor für KMU

Über 30 Jahre gibt es die Stöhlker AG schon. Mit zahlreichen Beratungs- und PR-Mandat von bekannten Konzernen und Unternehmungen hat sich die Zolliker Agentur einen grossen Namen gemacht. Gründer Klaus J. Stöhlker hat sich ein internationales Netzwerk in Wirtschaft, Politik und Kultur aufgebaut. Der ehemalige deutsche Wirtschaftsredaktor hat Public Relations in der Schweiz salonfähig gemacht und als Pionier in der Kommunikationsbranche das Bild der PR-Gilde massgeblich geprägt. Zu den Meilensteinen in der Geschichte der erfolgreichen Kommunikationsagentur gehören die Beratungen der Bundesrätin Elisabeth Kopp nach ihrem Rücktritt, von Swissair-Chef Philipp Bruggisser nach dem Swissair-Grounding sowie von Beatrice Tschanz, Kommunikationschefin der Swissair, nach der Katastrophe von Halifax.

## «OFT FEHLT ES AN MUT UND KREATIVITÄT!»

Seit rund 15 Jahren arbeiten Klaus J. Stöhlkers Söhne Raoul und Fidel in der väterlichen PR-Agentur mit und haben sie inzwischen auch übernommen. Zu ihren Mitarbeitern zählen «zehn der allerbesten PR-Berater». Mit einem Büro in Berlin, der Stöhlker & Partner GmbH, verfügt die Agentur zudem über ein wichtiges Standbein im benachbarten Ausland und ist somit international bestens vernetzt. Die Tochtergesellschaft der Stöhlker AG verfügt über Stärken im strategischen und konzeptionellen Bereich, insbesondere



Mit viel Innovation und Kreativität kommunizieren Fidel S. und Raoul D. Stöhlker (v.l.) die Stärken der KMU.

in Zusammenarbeit mit Marketing und klassischer Werbung. Sie berät Unternehmen aus den Bereichen Gesundheit, Logistik, Tourismus, Finanzen, Unternehmensberatung,

Musik und Bauindustrie. Geschäftsführer des Unternehmens ist Raoul D. Stöhlker, der in engem Kontakt mit deutschen Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft steht. «Wir

sind heute von Moskau bis Madrid aktiv und können effizient dazu beitragen, dass Schweizer Führungskräfte dort verstanden werden», sagt Raouls Bruder Fidel.

## «WIR VERMITTELN DEN RICHTIGEN LEUTEN POSITIVE BOTSCHAFTEN.»

### Mut und Kreativität

Die Beratung von KMU und Verbänden hat einen grossen Stellenwert im Unternehmen. Gerade bei Familienunternehmen, die «anders ticken als andere Firmen», sei Kommunikation ein nicht zu unterschätzen-

der Produktionsfaktor. «Dies ist vielen Unternehmern und Managern spätestens seit der Finanzkrise klar geworden. Damals haben sie aus der Defensive heraus kommuniziert, was sich nicht bewährt hat», erklärt Fidel S. Stöhlker. Obwohl die Kommunikationsabteilungen in den Unternehmen wachsen, herrsche in vielen KMU heute noch oft Skepsis bezüglich der Vermittlung von Informationen. Wichtig sei, mittel- oder langfristig eine zentrale Kommunikationsstrategie zu fahren. «Dazu gehört auch, den richtigen Leuten positive Botschaften zu vermitteln», erklärt Fidel S. Stöhlker, und sein Bruder Raoul ergänzt: «Oft fehlt es an Mut und Kreativität. Jedes KMU hat eine einzigartige Geschichte, die es reizvoll macht. Wir helfen dem Kunden, sein Unternehmen bei seiner Zielgruppe sichtbar zu machen.» Geschichten herauszufiltern und kreativ zu formulieren – diese Stärke ist es denn auch, welche die innovative Agentur von der Konkurrenz abhebt. «Unsere Auftritte gegen aussen sind ehrlich, direkt, transparent und glaubwürdig.» Dies bedingt allerdings, «dass wir all diejenigen Mandate annehmen, die wir ethisch vertreten können», betont Fidel S. Stöhlker. Die Agentur erhebt an sich den Anspruch, den Markt besser zu verstehen als der Unternehmer selber. «Nur so können wir die richtigen Massnahmen treffen und den Kunden effizient weiterbringen», sind sich die beiden Brüder einig.

Sie sehen sich als Motivatoren, welche KMU dabei unterstützen, immer wieder neue Botschaften und Geschichten rund um ihre Produkte und Dienstleistungen zu kreieren. Ihre Formulierungsstärke, ihr Gespür für die Unternehmer und ihre intellektuelle Unabhängigkeit gehören zum Erfolgsgeheimnis der Unternehmensberatung. «Wir wissen Menschen anzusprechen, abzuholen und zu überzeugen», bringt Fidel S. Stöhlker die Erfolgsstrategie guter Kommunikation auf den Punkt.

Corinne Remund

### LINK

[www.stoehlker.ch](http://www.stoehlker.ch)

**GENERATIONENWECHSEL** – Die Stöhlker AG berät KMU bei der Nachfolgeregelung. Dank eigener Erfahrungen betreuen sie Kunden fundiert.

## «Fingerspitzengefühl für KMU-Nachfolge»

Den Familienbetrieb der nächsten Generation zu übergeben sei eine der grössten Herausforderungen für KMU, sind die beiden Brüder Raoul D. und Fidel S. Stöhlker überzeugt. Dies sei ein schwieriger Prozess, der gut und frühzeitig geplant werden sollte, damit er nicht zur Last wird und das Betriebsklima negativ beeinflusst. Die beiden Senior Consultants können bei diesem schwierigen Thema aus dem Vollen schöpfen, haben sie doch bei der Übernahme der Zolliker Agentur von ihrem Vater Klaus J. Stöhlker eigene Erfahrungen bezüglich des Generationenwechsels gemacht. Vor zehn Jahren zog sich der Vater aus der operativen Geschäftsführung der 1982 gegründeten Unternehmensberatung für Öffentlichkeitsarbeit zurück und übergab sie seinem Sohn Fidel S. Dessen Bruder Raoul D. verstärkte die Geschäftsleitung drei Jahre später. «Es braucht viel Fingerspitzengefühl, einen Nachfolger zu bestimmen», erklärt Fidel S. Stöhlker. Ein zentrales Instrument dabei sei, einen Familienrat zu gründen, um in diesem Gremium zukunftsentscheidende Themen gemeinsam zu diskutieren.

### Sachlich und ohne Emotionen

Für Klaus J. Stöhlker war immer schon klar, dass seine Nachkommen seine Unternehmen weiterführen würden. Seine Söhne jedoch sind in

das Business der Untermehrberatung hingewachsen. Dank ihrer Tätigkeiten in sachverwandten Berufen im Tourismusmarketing und Journalismus haben sie schnell den Zugang zur Branche gefunden. In einem Vorbereitungsprozess mit unterschiedlichen Übungen wurden die Ergebnisse analysiert und Parallelen von Stärken, Wissen und Können der einzelnen Familienmitglieder herauskristallisiert. «Wichtig ist dabei, dass man aufeinander hört, offen miteinander spricht und den Prozess möglichst sachlich und ohne Emotionen angeht», so Raoul Stöhlker. Und Fidel ergänzt: «Wir ticken alle ähnlich und haben dieselbe Energie.»

## «WIR MACHEN DEN BRÜCKENSCHLAG ZWISCHEN ALT UND JUNG.»

«Die nachfolgenden Generationen müssen sich durch Kreativität, gegenseitigen Respekt, Führungsstärke und Intuition auszeichnen», erklärt Raoul D. Stöhlker. Und ergänzt: «Nur als Unternehmer können sie Strategien entwickeln und umsetzen und das Familienunternehmen erfolgreich weiterführen. Die fehlerhafte Verteilung von Kompetenzen – vor allem bei einer kollegialen Geschäftsfüh-

rung auf «Augenhöhe» – und das Festhalten an unprofitablen Geschäftsfeldern aus emotionalen Gründen schaden dem Familienunternehmen.»

### Brückenschlag zwischen Jung und Alt

Das Zurücktreten des Patrons ins zweite Glied sei oftmals mit gewissen Problematiken verbunden, die auf Emotionen, rein rationale Entscheidungen und verschiedene Strategievorstellungen zurückzuführen seien. Gerade in dieser zwischenmenschlichen Thematik und viel Feingefühl und Einfühlungsvermögen sowie das Verständnis für die verschiedenen Sichtweisen von Alt und Jung gefragt. «Aufgrund unserer Erfahrungen verstehen wir sowohl die jüngere als auch die ältere Generation und können so den Brückenschlag machen und vermitteln», betont Fidel S. Stöhlker. «Da Strategien und individuelle Fähigkeiten nicht vererbbar sind, muss jede Generation eine eigene Erfolgsstrategie entwickeln und Fachkompetenzen aufbauen», ist Raoul D. Stöhlker überzeugt. Die abtretende Generation müsse kürzertreten, loslassen und akzeptieren, dass die Nachfolger einen anderen Führungsstil, andere Strategien und eigene Wege gehen wollten.

CR

## DAS KURZE INTERVIEW

### «Mehr Mut und Leidenschaft!»

**Gewerbezeitung:** Sie haben grosse Erfahrung im PR-Geschäft. Was ist das Erfolgsrezept Ihrer Firma?

■ **Fidel Stöhlker:** Unsere Arbeit umfasst ein breites Interessengebiet, wir verfügen über eine kreative Basis und sind extrem stark vernetzt in Wirtschaft, Politik und Kultur. Besonders wichtig ist uns, mit unserer strategischen Beratung exakt die Bedürfnisse des Kunden zu erfassen. Eine offene, direkte und ehrliche Beratung gehört weiter zu unseren Stärken.

Was sind die grössten Herausforderungen bei der Führung dieser KMU?

■ **Raoul Stöhlker:** Wir wollen unsere Kunden, egal ob internationale Konzerne oder mittelständische Unternehmungen, bei ihren grossen und kleinen Anliegen möglichst gut und effizient unterstützen und so eine langfristige Zusammenarbeit anstreben.

Was macht einen guten Geschäftsmann aus?

■ **Fidel Stöhlker:** Wir versuchen unsere Leidenschaft und Begeisterung für unseren Job authentisch zu leben und unsere Kunden dies auch spüren zu lassen. Es braucht aber auch Mut und Kompetenzen auf fachlicher wie auch auf sozialer Ebene. Ganz wichtig ist zudem, dass der Erfolg des Kunden im Vordergrund steht.

Was liegt Ihnen in diesem Betrieb am meisten am Herzen?

■ **Raoul Stöhlker:** Dass sich alle Mitarbeitenden wie auch unsere Kunden wohl fühlen und sich persönlich weiterentwickeln können. Natürlich steht dabei der Erfolg des Kunden im Zentrum.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

■ **Fidel Stöhlker:** Mehr Mut und Leidenschaft im Schweizerischen Unternehmertum! KMU müssen zum Teil noch erkennen, dass Kommunikation in ihrem Betrieb ein wesentlicher Produktionsfaktor ist, und dass sie gerade damit ihren Erfolg sichern können. Interview: CR