

Glaubwürdigkeit geschützt. Auftragsfähigkeit gesichert.

...damit Reputation nicht zur Risikoposition wird – selbst wenn Gerüchte den Markt verunsichern.

Ausgangslage

Mittelständisches Spezialbauunternehmen, hoher Wettbewerbsdruck, enge Märkte.

Der Geschäftsführer wird **ohne eigenes Fehlverhalten** mit Korruptionsvorwürfen in Verbindung gebracht.

Er spürt:

- Distanz bei langjährigen Auftraggebern
- Zweifel an Integrität in persönlichen Gesprächen
- Zurückhaltung vor Neuvergaben
- Gefahr von Umsatzeinbrüchen trotz guter Leistung

In dieser Branche zählt **Vertrauen > Preis**.

Ein Reputationsschaden hätte **sofortige wirtschaftliche Wirkung**.

Ziel: **Handlungs- und Vertrauensfähigkeit** unter äußerem Druck sichern.

Vorgehen (kompakt)

- 01 \ Persönliche Standfestigkeit aufgebaut**
Ruhiges, souveränes Auftreten – ohne Rechtfertigungslogik.
Vorbereitung auf belastende Gesprächssituationen.
 - 02 \ Reputationsrisiko systematisch bewertet**
Stakeholder-Mapping, informelle Kommunikationskanäle,
Schlüsselpersonen zur Stabilisierung identifiziert.
 - 03 \ Glaubwürdige Kommunikationslinie entwickelt**
Kernbotschaft klar, konsistent, **ohne Druckaufbau**.
Transparenz definiert – **ohne Angriffsfläche**.
 - 04 \ Strategische Vertrauensgespräche geführt**
Vorbereitung kritischer Nachfragen, Umgang mit Zweifeln.
Autorisierte Ansprechpartner aktiv eingebunden.
 - 05 \ Marktposition abgesichert**
Aktive Präsenz bei Bestandskunden,
Angebots- und Auftragsportfolio gegen Risiken diversifiziert.
-

Resultate für das Unternehmen

- **Keine Auftragsabbrüche** – laufende Projekte stabil fortgeführt
- **Neuvergaben bleiben auf Kurs**
- **Reputationsschaden begrenzt** – Gerüchte verlieren Wirkung
- **Marktvertrauen** spürbar wiederhergestellt

Resultate für den Geschäftsführer

- Glaubwürdigkeit gestärkt bei Schlüsselpartnern
- Sicheres Auftreten in heiklen Gesprächen
- Persönliche Ruhe und Handlungsfähigkeit zurück
- Reputationsrisiken aktiv unter Kontrolle

„Sein souveränes Auftreten hat mehr Vertrauen geschaffen als jede Rechtfertigung jemals könnte.“

Rückmeldung eines Auftraggebers

CTA

Compliance-Gerüchte gefährden Vertrauen?

In 30 Minuten schaffen wir **belastbare Optionen**, damit **Ihre Glaubwürdigkeit geschützt** bleibt – und Ihr Markt **weiter funktioniert**.

STUDY CASE – Sparring in einer Compliance-Krise

Ausgangslage

Der Geschäftsführer eines mittelständischen Spezialbauunternehmens sah sich plötzlich mit einem Branchenskandal von großer Tragweite konfrontiert.

Unter langjährigen Auftraggebern und potentiellen Kunden wurde sein Name in einem umkämpften und engen Markt wahrheitswidrig mit Compliance-Verstößen und Bestechung in Verbindung gebracht.

Obwohl kein Fehlverhalten vorlag, nahm der Geschäftsführer

- persönliche Distanz bei Bestandskunden
- kritische Nachfragen zu seiner persönlichen Integrität
- verdeckte Vorbehalte im Marktumfeld
- spürbare Zurückhaltung bei persönlichen Kontakten im Vorfeld von Neuvergaben wahr.

Die spezielle Herausforderung: In dieser Branche basieren Aufträge stark auf persönlicher Glaubwürdigkeit, belastbarer Reputation und verlässlichen Beziehungen.

Eine beschädigte Außenwahrnehmung und ein Vertrauensverlust gefährdeten unmittelbar Umsatz, Marktposition und die Erfolgswahrscheinlichkeit in der Auseinandersetzung mit Mitbewerbern.

Spannungsfeld

- Auftraggeber müssen sich absichern, um selbst keine Risiken einzugehen
- jeder kommunikative Fehler könnte die Situation verschärfen
- aggressives Vorgehen gegen die Gerüchte wäre riskant – kann als Selbstschutz ausgelegt werden

Das Sparring zielte darauf ab, inneren Stress abzubauen, die Glaubwürdigkeit belastbar zu untermauern, die kommunikative Linie zu stabilisieren und Auftragseinbrüche zu vermeiden

Vorgehensweise

1. Analyse der inneren Einstellung und Stärkung des Vertrauens in den eigenen Weg

- Reflexion der eigenen emotionalen Reaktionen
- Aufbau eines souveränen, klaren und ruhigen Führungsauftretens
- Stärkung der Handlungsfähigkeit trotz äußerem Druck
- Vorbereitung auf belastende Gesprächssituationen und mögliche Eskalationen

2. Analyse des Reputationsrisikos

- Erfassung aller relevanten Stakeholder: Auftraggeber, Partner, Banken, interne Teamleitungen
- Bewertung der informellen Kommunikationsstränge im Markt
- Analyse der kritischen Einflussfaktoren für Vertrauen und Auftragsvergabe
- Ableitung der entscheidenden Schlüsselpersonen für die Stabilisierung

3. Entwicklung einer glaubwürdigen Kommunikationslinie

- Formulierung einer belastbaren, ruhigen und souveränen Kernbotschaft
- Abstimmung der Aussagen für persönliche Gespräche, Gremien und Behörden
- Definition klarer Grenzen zwischen Transparenz und notwendiger Zurückhaltung
- Entwicklung eines konsistenten „Reputations-Narrativs“ ohne Rechtfertigungstonalität

4. Priorisierung und Vorbereitung strategischer Gespräche

- Identifikation der fünf wichtigsten Auftraggeber und Multiplikatoren
- Vorbereitung sensibler Einzelgespräche in unterschiedlichen Szenarien
- Entwicklung eines Gesprächsfahrplans, der Vertrauen stärkt, aber nicht fordert
- Umgang mit kritischen Fragen, Zweifeln und potenziell feindseligen Gesprächsführungen

5. Maßnahmen für die Marktposition

- Entwicklung von jederzeit anschlussfähigen Angeboten zur Auftragsfortführung
- Sicherung bestehender Projekte durch aktive, vertrauensbildende Kommunikation
- Identifikation alternativer Auftragspotenziale zur Risikodiversifikation

Ergebnisse

1. Wiederaufbau belastbarer Glaubwürdigkeit

Die wichtigsten Auftraggeber erhielten ein klares, stringentes und professionelles Bild – ohne Druck, ohne Rechtfertigung, ohne Überkommunikation. Vertrauen stabilisierte sich spürbar.

2. Sicherung bestehender Aufträge

Kein laufender Auftrag wurde abgezogen. Projekte wurden fortgeführt, teils sogar erweitert.

3. Stabilisierung der Marktposition

Trotz der Gerüchte kam es nicht zu einem Einbruch der Neuvergaben. Auftraggeber betonten explizit, dass das Auftreten des Geschäftsführers Vertrauen geschaffen habe.

4. Persönliche Entlastung und innere Stabilität

Der Geschäftsführer gewann wieder Sicherheit im Auftreten, Klarheit im Kommunikationsverhalten und Ruhe in kritischen Gesprächen.

5. Reduktion des Reputationsrisikos

Informelle Kanäle der Branche glichen sich aus – die Gerüchte verloren an Kraft.

Unternehmerischer Nutzen

- Sicherung von Aufträgen trotz externer Vorwürfe
- Risikominimierung bei Neuvergaben
- Stabilisierung der Beziehungen zu strategisch wichtigen Partnern
- Schutz der Unternehmensreputation in einer sensiblen Phase
- Belastbare Zukunftsausrichtung ohne dauerhaften Reputationsschaden

Nutzen für den Geschäftsführer

- souveränes Auftreten trotz externer Belastung
- klare kommunikative Linie, die Vertrauen fördert
- Sicherheit in schwierigen Gesprächen mit langjährigen Partnern
- Schutz des persönlichen und beruflichen Ansehens
- Erhalt der eigenen Handlungs- und Entscheidungskraft