

# Impuls-Talk auf Augenhöhe

☰ 17.04.2013 13:11 Uhr

In der Lobby eines Luxushotels einer deutschen Großstadt sitzen zwei Männer bei Kaffee und Wasser. Ihre Gesichter sind einander zugewandt und sie sind so ins Gespräch vertieft, dass sie nichts um sich herum mitbekommen. Einer der beiden ist der Chef eines großen deutschen Unternehmens mit Weltruf. Der andere Mann ist eher unbekannt...



Marcel Baars, Kommunikationszeit

Es ist der 50jährige Marcel Baars aus Stuttgart, seines Zeichens Kommunikator, Rezipient und Zeitgeist. Der gelernte Marketingexperte Baars ist der Mann für vertrauliche Gespräche, in denen es um Lösungen für wichtige Entscheidungen geht.

Er hört nicht nur intensiv zu, er stellt auch Fragen – kritisch und sehr direkt. Dazu ist Marcel Baars zuverlässig und vor allem diskret. Deutschlands Top-Manager schätzen solche Eigenschaften.

Im Gespräch mit business-on erzählt der Kommunikationsfachmann, worin ihn seine Arbeit von Unternehmensberatern, Werbestrategen und auch Coaches unterscheidet und ihn aus seiner Sicht einzigartig macht.

**BON:** Warum treffen sich Top-Manger mit Ihnen?

**MB:** "Je weiter oben jemand in einem Unternehmen angesiedelt ist, umso dünner wird die Luft für diese Person und umso weniger offene, vertrauensvolle Gesprächspartner kann sie sich leisten", erklärt Baars das wachsende Interesse an den Treffen mit ihm.

Selbst als ich offiziell noch angestellt war bei der Kinderturnstiftung Baden-Württemberg, suchten bereits die ersten Spitzenunternehmer Kontakt zu mir. „Die Gesprächswünsche nahmen dann entschieden zu, weil ich von zufriedenen Gesprächspartnern weiter empfohlen werde“, freut er sich noch immer. Deshalb machte sich Baars vor eineinhalb Jahren wieder selbständig.

**BON:** Kommunikator, Rezipient, Zeitgeist - was versteckt sich konkret dahinter?

**MB:** Ich führe Vier-Augen-Gespräche mit Level Eins-Klienten ebenso wie mit mittelständischen oder kleineren Unternehmern, um ihnen bei der Suche nach der

**KOMMUNIKATIONSZEIT**

KommunikationsZeit

richtigen Lösung für bestimmte Entscheidungen behilflich zu sein. Dabei spielt der Zeitfaktor eine entscheidende Rolle. Zeit ist ja gerade für Spitzenmanager so kostbar, weil sie in der Regel keine haben. Deshalb ist es bei jedem Gespräch mein Anliegen, binnen einer Stunde zu einem gewünschten Ergebnis zu kommen.

heißt das Unternehmen von Marcel Baars. Darüber kann man ihn buchen ([www.kommunikationszeit.de](http://www.kommunikationszeit.de)).

**BON:** Das klingt jetzt eher nach Hokuspokus?

**MB:** Das ist es aber nicht. Menschen, die zu mir kommen, suchen Lösungen für bestimmte Fragen. Meist haben sie sich innerlich schon für die aus ihrer Sicht richtige Lösung entschieden. Wenn aber jetzt ein Klient vor einer 51 zu 49 Prozent-Entscheidung steht, wird er unsicher. Er denkt viel nach, wägt ab. Seine Gedanken springen in unterschiedliche Richtungen. Das verwirrt ihn nur, statt ihn zu bestärken. Genau dann benötigt er ein Vier-Augen-Gespräch mit einer neutralen und absolut vertrauenswürdigen Person, mit der er so offen sprechen kann, dass er das Thema auf den richtigen Punkt bringt.

**BON:** Wie sind Sie auf diese Geschäftsidee gekommen?

**MB:** Während meiner über 20jährigen Berufserfahrung sowohl bei Hugo Boss, Alcatel und mit meiner Ulmer Werbe-Agentur als auch danach beim Schwäbischen Turnerbund und der Kinderturnstiftung BW kamen immer wieder Menschen zu mir, die sich austauschen wollten über Dinge, die sie beruflich und persönlich sehr beschäftigten. Mir fiel dies sehr leicht, es hat sehr viel Spaß gemacht und für die Betroffenen hat das so viel gebracht, dass sie immer wieder das Gespräch suchten. Irgendwann habe ich daraus meine Dienstleistung zu einem definierten Stundensatz gemacht. Und siehe da, den Klienten waren die Gespräche weiterhin so hilfreich, dass sie immer wieder bereit waren, auch einen finanziellen Ausgleich zu leisten. Ihnen war und ist dieses Gespräch es wert. Inzwischen gibt es so viele Anfragen, dass ich dies hauptberuflich mache.

**BON:** Was ist genau Ihre Aufgabe?

**MB:** Ich berate nicht auf fachlicher Ebene, dafür hat der Klient im Unternehmen seine eigenen Leute. Ich erteile auch keine Ratschläge, sondern weise auf verschiedene Ansätze hin. Meine Aufgabe besteht darin, den Klienten ehrlich in sich hinein horchen und sich hinterfragen zu lassen, mit welcher Lösung er sich am wohlsten fühlt. Das ist dann auch immer die derzeit beste Lösung.

#### WEITERE INFOS:

- Impuls-Talk

**BON:** Wie funktioniert das?

**MB:** Dafür nehme ich gerne die Rolle eines Kindes an, das nicht wertet, wer ihm gegenüber sitzt, sondern unabhängig von der Person, von der Position gnadenlos und sehr direkt immer wieder nach dem Warum fragt. Diese Direktheit erlaube ich mir auch.

Denn ich bin weder gekoppelt mit dem jeweiligen Unternehmen und seinen Erfolgen, noch bin ich gekoppelt mit möglichen Folgegeschäften. Ich verkaufe kein Produkt, kein bestehendes Programm und keine Strategie, sondern stelle meine Berufs- und Lebenserfahrung für intensive Gespräche zur Verfügung.

**BON:** Und das funktioniert immer?

**MB:** Nein, nicht immer. Da ich nicht für den Klienten arbeite, sondern immer mit ihm, muss die Chemie zwischen uns stimmen. Ist das nicht der Fall, breche ich das Gespräch schnell ab. Meine Gespräche laufen ja nicht nach einem bestimmten Schema ab, sondern sie sind sehr individuell und völlig auf die Bedürfnisse und Problemstellungen des Klienten ausgerichtet. Aber nur wer sich miteinander wohl fühlt, wird sich auch öffnen.

**BON:** Was muss ein Klient zahlen, damit Sie mit ihm sprechen.

**MB:** Eine Gesprächsstunde kostet 420 Euro plus Fahrtkosten und Mehrwertsteuer. Im Preis inbegriffen sind die Heiß- oder Kaltgetränke. Von einem Gespräch mit Essen rate ich ab, da dies vom Thema oder der Person ablenkt.

**BON:** Wo treffen Sie sich mit Ihren Klienten?

**MB:** Wir treffen uns immer an einem neutralen Ort mit angenehmer Atmosphäre außerhalb des Unternehmens. Das kann die Lobby eines First Class Hotels sein, die Lounges der Kurz Aviation auf dem Stuttgarter Flughafen oder auch mal das Auto, wenn der Klient zu einem entfernten Termin fahren muss oder im Wald, im Weinberg, am See – so wie es gewünscht wird. Selbstverständlich bin ich auch bundesweit buchbar. Mein Vorteil für die Klienten ist: Ich kann relativ kurzfristig beginnen, weil ich außer einer eventuellen Anreise keine Vorbereitungszeit benötige.

**BON:** Herr Baars, das klingt ja wirklich sehr interessant. Für Ihre Zukunft wünschen wir Ihnen sowohl beruflich als auch privat weiterhin viel Erfolg. Und vor allem viele intensive Gespräche mit den interessantesten Menschen aus der Business und Wirtschaftswelt.

Für BON: Patricia Leßnerkraus

MB: Marcel Baars

---

business-on.de Stuttgart - Das Wirtschaftsportal der Metropolregion Stuttgart.  
2013 © Qvadis Makler UG. Alle Rechte vorbehalten.

Fotocredit: Baars