

„ANGST IST KEIN GUTER BERATER.“

In Deutschland rücken sicherheitspolitische Ausnahmeszenarien zunehmend in den Fokus: vom NATO-Bündnisfall bis zu einem potenziellen Angriffskrieg mit direkten Auswirkungen auf die Bundesrepublik. Entwicklungen, die über den russischen Angriff auf die Ukraine hinausgehen könnten.

Diese Situation ist geprägt von Unsicherheit, Sorgen und offenen Fragen. Leider nutzen unseriöse Berater diese Lage aus, um mit überzogenen Bedrohungsszenarien – sogenannten Nightmare-Pitches – gezielt Ängste zu schüren und daraus geschäftlichen Nutzen zu ziehen.

Gemeinsam mit der **Kanzlei Oppenhoff** und der **epp GmbH** möchten wir Ihre Aufmerksamkeit für solche Methoden schärfen, damit Sie auch in Krisenzeiten fundierte, überlegte Entscheidungen treffen können.



Fundierte Entscheidungen treffen:

Wer informiert ist, kann Risiken realistisch einschätzen und Chancen gezielt nutzen.



Panik vermeiden:

Angstbasierte Entscheidungen führen häufig zu übereilten Maßnahmen mit langfristigen Schäden.



Manipulation erkennen:

Wer die Taktiken unseriöser Berater kennt, kann sich gezielt dagegen schützen.

TOP TIPPS

- **Informieren Sie sich umfassend** und setzen sie auf seriöse Quellen, neutrale Analysen und geprüfte Fachmeinungen. Verlassen Sie sich niemals nur auf eine Quelle.
- Stellen Sie in einem Beratungsgespräch **kritische Fragen**. Fordern Sie Nachweise und Quellen ein. Seriöse Lagebilder und Einschätzung basieren auf einer soliden Datenlage.
- Suchen Sie den **aktiven Austausch im Netzwerk**. Ob andere Unternehmen, Verbände oder Behörden. Mehrere Perspektiven bieten Schutz vor Fehleinschätzungen

WEITERE INFOS ZUM THEMA

Sie wollen einen direkten Draht zu unseren Experten?

Daniel Krauss - Geschäftsführer epp GmbH

David Falkowski - RA Kanzlei Oppenhoff

Markus Wagemann - ASW Nord e.V.

„ANGST IST KEIN GUTER BERATER.“

Warnzeichen für eine unseriöse Beratung und ihre Bedeutung

Katastrophenszenarien - Nightmare-Pitch

Dramatische Prognosen ohne Belege oder prüfbare Daten. Es wird massiv versucht, mit Emotionen und Bildern eine Endzeitstimmung zu erzeugen.

Fehlende Quellen

Keine oder nur unzureichende Quellen für die dramatische Einschätzung. Oft begleitet von dubiosen Andeutungen wie:

- "meine Kontakte zum Nachrichtendienst XY"
- "Ich weiß das aus ganz hohen Kreisen"
- "Meine anderen Klienten machen das auch so"

Empfehlung von extremen Maßnahmen

- Auswandern oder sofortiger Verkauf des Unternehmens
- Größere finanzielle Investitionen in unbekannte Projekte
- Anschaffung von kostspieliger Sicherheitstechnik
- Personenschutz oder Abschluss von Versicherungen

Einfache Erklärungen für komplexe Sachverhalte

Aufbau von abstrusen - jedoch einfachen - Feindbildern jeglicher Art (EU, die da oben, etc.), um komplexen Fragen auszuweichen.

"Die wollen nicht, dass Sie das wissen!"

Erzeugen von Handlungsdruck und Dringlichkeit

Es wird geraten so schnell wie möglich zu handeln, um einen Vorteil zu haben bzw. um sich und seine Familie zu schützen.

Fazit

Als Unternehmer tragen Sie Verantwortung – nicht nur für Ihr Unternehmen, sondern auch für Ihre Entscheidungen. Lassen Sie sich nicht von Alarmismus leiten, sondern bauen Sie auf Fakten, ihr eigenes Netzwerk und eine transparente Beratung.

Als ASW Nord stehen wir Ihnen jederzeit als neutraler Ansprechpartner mit unserem starken Netzwerk zur Seite. Sprechen Sie uns gerne an.

