

„Aufsichtsräte erlauben keine Fehler“

SABRINA BIEDENBACH

■ Früher assistierte sie René Obermann bei der Deutschen Telekom, aus diesen Erfahrungen machte sie ein Geschäftsmodell.

Frau Biedenbach, Sie haben sich mit einem persönlichen Aufsichtsratsbüro selbstständig gemacht. Vor ein paar Jahren hätte Ihre Idee sicher noch nicht funktioniert.

Nein. Ich profitiere davon, dass sich der Markt für Aufsichtsräte in den vergangenen Jahren enorm verändert hat. Die Anforderungen an die Kontrolleure sind extrem gestiegen, sie können Dinge nicht mehr im Vorbeigehen machen. Außerdem gibt es einen harten Wettbewerb, für die Mandate werden die besten Leute gebraucht. Deshalb ist der Zeitaufwand für ein Aufsichtsratsmandat inzwischen viel größer geworden.

Und da kommen Sie ins Spiel.

Ja. Früher waren Vorstände auf Lebzeiten versorgt. Mit einer Assistentin, einem Fah-



Biedenbach, 32, machte sich im Januar 2014 selbstständig. Einer ihrer wichtigsten Kunden ist ihr ehemaliger Chef.

rer, einem eigenen Büro. Heute scheiden CEOs früher aus, dann sind sie auf sich gestellt – aber eigentlich daran gewöhnt, jemanden zu haben, der ihnen zuarbeitet.

Und wie funktioniert das?

Meine wichtigste Aufgabe ist es, die Aufsichtsratssitzungen der Klienten vor- und nachzubereiten. Aufgrund der Berichte und Analysen, die sie bekommen, bereite ich ein Briefing vor. Das erhalten sie spätestens am Tag vor der Sitzung.

Können Ihre Klienten das nicht selbst?

Ich filtere vorab heraus, was relevant ist, und recherchiere Hintergründe. So helfe ich, Wichtiges von weniger Wichtigem zu trennen. Außerdem bereite ich meine Klienten inhaltlich auf ein neues Mandat vor, indem ich Wettbewerber und Geschäftsmodell analysiere oder sie über Rechte und Pflichten eines Aufsichtsrats informiere.

Wie kamen Sie auf diese Geschäftsidee?

Ich war früher persönliche Assistentin von René Obermann, als er CEO der Deutschen Telekom war. Damals kümmerte ich mich auch um die Betreuung seiner Aufsichtsratsmandate, daraus entstand die Idee.

Wann haben Sie gemerkt, dass sich der Weg in die Selbstständigkeit lohnen könnte?

Irgendwann dachte ich: Von meiner Erfahrung könnten auch andere profitieren. Dann habe ich viele Gespräche geführt, die Idee mit Aufsichtsräten besprochen – und mich im Januar 2014 selbstständig gemacht.

Aber Obermann ist Ihnen treu geblieben, Sie assistieren ihm bei seinen Aufsichtsratsmandaten für ThyssenKrupp oder den Musikstreaming-Dienst Spotify.

Ja. Er ist nicht nur einer meiner Referenzkunden, sondern war von Anfang an großer Unterstützer meiner Geschäftsidee.

Wer zählt noch zu Ihren Kunden?

Chris Boos, Gründer und Vorstand des Softwareunternehmens Arago. Ansonsten sind meine Kunden Aufsichtsräte in Dax- und MDax-Konzernen, aber die Namen behalte ich für mich.

Und wie werden Sie bezahlt?

Auf Honorarbasis, Tagessätze sind üblich. Ich werde aber immer erst ab der ersten Aufsichtsratssitzung meines Klienten vergütet.

Das Mantra von Gründern ist, Fehler zu machen und daraus zu lernen. Können Sie sich das überhaupt erlauben?

Auf keinen Fall. Ich stehe meist unter hohem Zeitdruck, weil alles immer kurz vor knapp kommt, und muss extrem sorgfältig sein. Wer mit Aufsichtsräten zusammenarbeitet, darf sich keine Fehler erlauben.

Können Sie sich vorstellen, selbst ein Aufsichtsratsmandat zu übernehmen?

Das steht am Ende meiner Liste an Dingen, die ich tun will. Jetzt bin ich noch zu jung. ■

maximilian.nowroth@wiwo.de

FOTO: PR