



© Katharina Schiffl

**Gute Unternehmensberatung ist persönlich!** Claudia M Strohmaier, Doris Brandner, Oliver Jonke, Claudia Rauhofer, Wolfgang Trenker (v.l.).

beschreibt die Unternehmensberaterin die Unterschiede, welche die eigene Arbeit so spannend machen und zu individuellen Lösungen führen.

Etwa bei Expansionen. Claudia Rauhofer sagt: „Wenn man expandieren will, muss man genau zuhören, was der Kunde möchte und was nicht. Ich denke an eine Erweiterung, überlege sogar Franchise.“

Das macht sie gemeinsam mit ihrer Unternehmensberaterin. Vor allem kommen in der Finanzierung immer neue Aufgaben hinzu. Mit diesen rechnet der Chef natürlich, aber es ist dennoch ein Mehraufwand, der gut analysiert sein will.

#### Nach der Arbeit Buchhaltung

„Wenn man das erste Mal mit Buchhaltung, Deckungsbeiträgen und Co. konfrontiert wird, hebt man sich das oft für einen verlängerten Abend nach den Geschäftszeiten auf“, erinnert sich Wolfgang Trenker.

Und auch hier greift Unternehmensberatung! Es werden Zahlen geprüft, Tipps gegeben, und ein Mensch steht mit Rat und Tat zur Seite. Wer gut vorbereitet ist, kann da auch besser reagieren, meint Trenker.

Denn „ich habe das Unternehmen seit 13 Jahren. Da gibt es Höhen und Tiefen. Mit den fundierten Zahlen und dem Input meiner Unternehmensberaterin ist die Reaktion einfacher.“

Natürlich macht die Digitalisierung auch vor der Unternehmensberatung nicht halt. Die bringt sehr viele Vorteile mit sich, etwa, dass man via MS Teams – ohne am selben Ort zu sein – gemeinsam in ein Online-Dokument hineinarbeiten kann.

Kennen und vertrauen muss man einander aber schon vorher, sagt Strohmaier: „Es ist unmöglich, den persönlichen Kontakt zu ersetzen.“

#### Kundennähe

Wolfgang Trenker, als IT-Dienstleister ohnehin Experte im Bereich Digitalisierung, kann da auch aus seiner Erfahrung sprechen: „In der IT gibt es eine Fülle von Mitbewerbern, da muss man sich behaupten. Eine Grunddevise ist es, sehr nah am Kunden zu sein. Ich könnte mein Geschäft auch so betreiben, dass mich der Kunde nie sieht. Aber wir wollen den persönlichen Kontakt. Ich sitze ihm gegenüber, wenn man etwas entwickelt oder sich einen Auftrag abholt – und wenn es ein Problem gibt. Das zeichnet uns als KMU aus. Die Kundennähe wird in Zukunft ein Garant für den Geschäftserfolg sein.“

Ebenso wichtig wie der Umgang mit der Digitalisierung – wenn nicht sogar wichtiger – ist die Auswahl der Mitarbeiter, die neu ins Team kommen sollen. Denn die vielen Klein-

und Mittelunternehmen leben, wie Trenker richtig ausführt, vom Kundenkontakt. Der muss passen, für Tapeziererbetriebe ebenso wie für Verkaufslokale. Lebensläufe spielen da eher nur in der Vorauswahl eine Rolle.

Trenker nimmt sich viel Zeit, um in längeren Einstellungsgesprächen herauszufinden, wie ein möglicher neuer Mitarbeiter „tickt“. Brandner mag es, wenn Lehrlinge später bleiben und ihren Karriereweg im Unternehmen fortsetzen können. Unternehmensberaterin Strohmaier weiß aber auch: „Es kann schon sein, dass man mal auf falsche Mitarbeiter gesetzt hat. Wenn man sich unpassende Leute auswählt, ist das aber nicht unbedingt die Schuld des jeweiligen Mitarbeiters, wenn es nicht gut geht, sondern jene des Unternehmers.“

Claudia Rauhofer hat damit Erfahrungen gemacht: „Ich bin auch schon mal baden gegangen und musste eine fristlose Entlassung aussprechen.“

Doris Brandner hat auch unterschiedliche Erfahrungen gemacht: „Wir sind ein klassischer Handwerksbetrieb. Mancher lehnt Verantwortung ab. Die Motivation ist der Sicherheitsaspekt. Unsere Angestellten sind loyal zum Unternehmen. Man muss auf den Mitarbeiter schauen, das nächste Personal bilde ich mir selbst aus. Ich sehe meine Aufgabe

auch darin, wie ich jemanden fördern und ausbilden kann.“

Trenker ergänzt: „Wenn sich die Mitarbeiter wohlfühlen, ist das gut für das Unternehmen.“

Ein Angestellter, der sich wohlfühlt, bringt in der Regel auch exzellente Leistungen; in einem kleinen Unternehmen ist das unglaublich wichtig.

Wir sind in unserer Struktur sehr darauf angewiesen, dass die Mitarbeiter bei den Kunden arbeiten können. Es klappt – das sehen wir auch am Umstand, dass unsere Kunden uns sehr lange begleiten.“

Darum ist es eben wichtig, sich das Auge von außen dazuzuholen, wie Strohmaier festhält: „Man bezahlt Mitarbeiter gut, freut sich, kann schon Glück haben. Ich glaube, es ist meine Aufgabe als Unternehmensberaterin, die Themen kritisch mitzudenken, auch wenn es die Unternehmen manchmal nicht gleich so sehen.“

*Gründung, Übernahme, Expansion, Finanzierung, Personal, etc.: Dafür gibt es in Wien rund 7.500 Unternehmensberater.*

*In Wien kann man zudem jährlich Zuschüsse bekommen, um Unternehmensberater zu konsultieren. Entscheidend ist, dass die Chemie passt.*

*Die richtige Unternehmensberatung geht eben über Zahlen und Fakten hinaus, spürt in Menschen und Betriebe hinein.*