



Erhard F. Grossnigg, E.F. Grossnigg Finanzberatung und Treuhandgesellschaft m.b.H.

Alfred Harl, Unternehmensberater und Obmann beim Fachverband Unternehmensberatung und IT

Erhard F. Grossnigg ist, und damit tut man den anderen beiden Gästen kein Unrecht, der Star dieser Help-Desk-Runde. Er trägt Titel wie „Österreichs bester Firmen-Doktor“ oder „Top-Sanierer“ und hat in seiner Laufbahn zahllose Unternehmen gerettet, darunter nicht wenige KMU. „Ich führe bei meinen Projekten die Umsetzung selbst durch und bin in diesem Sinne nicht Ratgeber sondern Ausführer“, zieht er gleich zu Beginn einen klaren Trennstrich zur klassischen Unternehmensberatung. Warum KMU überhaupt in Krisensituationen geraten, weiß er aber nur zu gut: „Es ist immer dasselbe: Die Ausgaben sind größer als die Einnahmen. Und es ist wie beim Zahnarzt, zu dem man viel zu spät geht.“

Gerade kleinere Unternehmen rudern von Auftrag zu Auftrag und vergessen

völlig auf Weitblick, den man braucht, um herannahende Stromschnellen auszumachen. Grossnigg beschreibt diese unternehmerische Falle: „Wenn man am Abend ausgeht, fragt man die Mutti, ob die Krawatte passt, aber wenn es um existenzielle Dinge des eigenen Unternehmens geht, glaubt man, alles selber besser zu wissen oder geniert sich zu fragen.“ Das ist Irrsinn, und Irrsinn ist eine Krankheit. Kein Wunder, dass sich auch Alfred Harl, Obmann beim Fachverband UBIT (Unternehmensberatung und IT) und selbst als Berater tätig, beim medizinischen Vokabular bedient: „Am Anfang steht die Unternehmerdepression: Der Manager steht vor der Wand und sieht nur mehr diese Wand, dabei gibt es links und rechts wunderschöne Wiesen.“

Selbsterkenntnis als erster Schritt

Zu erkennen, dass man Beratung braucht, ist also Aufgabe des Unternehmers selbst. Der wichtigste Auftrag lautet daher, zu sich selbst ehrlich zu sein. Früherkennung spielt dabei eine große Rolle, denn es ist absolut nicht egal, in welchem Zustand man sich zum Arzt begibt. Erhard Grossnigg: „Wenn man das Gefühl hat, dass etwas nicht passt, darf man es nicht auf die lange Bank schieben. Nur: Wenn Sie eine wirkungsvolle Beratung haben wollen, müssen Sie erstens einmal bereit sein, Beratung entgegenzunehmen, was schon mal dazu führt, dass Sie einen Spiegel vorgehalten bekommen, was viele Leute nicht wollen.“

Nicht jedes Wehwehchen ist gleich ein lebensbedrohliches Problem. Spürbare und kurzfristige Erfolge ergeben sich für