

Neuunternehmer des Monats

«Management ist ein echtes Handwerk»

Das Ziel der Management Manufaktur in Sarnen ist «die Sicherung der Zukunftsfähigkeit von Firmen». Dabei betritt das Beratungsunternehmen neue Pfade.

VON JÜRGEN SCHIESS

Unternehmensberater haben es im Moment nicht einfach: Laut einer Umfrage des Branchenverbandes Asco (Association of Management Consultants Switzerland) bei seinen Mitgliedfirmen sind die Zeiten zweistelligen Wachstums definitiv vorüber. Der Markt stagniert, so das nüchterne Fazit der Untersuchung. Das bestätigt auch Winfried Abele, der Anfang 2001 zusammen mit Guido Palazzo und Stefan Scheurer das Beratungsunternehmen Management Manufaktur AG gegründet hat. «Früher gaben die Firmen das Geld leichter aus, wenn es darum ging, Berater beizuziehen. Heute hat sich hingegen eine



gewisse Zurückhaltung breit gemacht.» Die Flaute in der Consultingbranche hat die Management Manufaktur zwar in einem denkbar schlechten Zeitpunkt getroffen. «Sie hat die ohnehin schon heikle Aufbauphase zusätzlich erschwert», so Abele. Der Berater kann der Krise aber auch positive Seiten abgewinnen: «Bekanntlich lernt man das Segeln am besten in unruhigen Gewässern. Wir haben gleich zu Beginn schonungslos erfahren, was es heisst, Unternehmer zu sein.»

Schwierige Gratwanderung
Abele ist denn auch besonders stolz darauf, dass es der Management Manufaktur gelungen ist, die gesteckten Ziele im Grossen und Ganzen zu erreichen – auch wenn der Geschäftsgang im 2002 mit der erfolgreichen Entwicklung des ersten Jahres nicht ganz habe Schritt halten können. «Wichtiger als das monetäre Ergebnis ist aber sowieso, dass wir zu unserem eigenen Stil gefunden haben und von Unternehmen und Institutionen so wahrgenommen werden, wie wir es uns bei der Gründung vorgestellt haben.» Die Beratungsphilosophie der Management Manufaktur sei ganz im Geist der Manufakturen, betont Abele. «Wir verstehen Management als ein echtes Handwerk. Die Qualität der Ergebnisse zählt, und die Leidenschaft im Tun ist entscheidend.» Abele legt denn auch Wert auf die Feststellung, dass sein Team umsetzungsorientiert arbeite und keine Ordner für das Archiv produziere. «Unsere Aufgabe besteht darin, den Finger auf die wunden Stellen eines Unternehmens zu



Sind Neuunternehmer des Monats Januar: Bettina Palazzo, Winfried Abele...



... Stefan Scheurer und Guido Palazzo. BILDER CARMELA ODONI

legen und das Management in der Umsetzung der Lösungsmassnahmen zu begleiten, bis das Problem wirklich vom Tisch ist.» Dabei müsse immer die Balance zwischen dem Anspruch theoretischer Konzepte und den praktischen Belangen des Unternehmens gehalten werden. «Dessen Interessen stehen im Mittelpunkt unserer Arbeit.»

Auch Guido Palazzo ist überzeugt, dass es «in Zukunft immer wichtiger werden wird, dass jemand dem Management von Zeit zu Zeit einen Spiegel vor die Augen hält». Der Grund: «Das Umfeld, in dem die Unternehmen tätig sind, verändert sich immer radikaler und

schneller.» Damit eine Firma überleben könne, müssten Manager ihre Organisation und sich selbst dauernd an neue Situationen anpassen. Palazzo: «Auf diese Frage sollten vor allem die Verwaltungsräte ihr Augenmerk richten.» Die Management Manufaktur erarbeite hierfür firmenspezifische Programme zur Managemententwicklung und Professionalisierung der Organisation. «Ziel solcher Programme ist es, die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen zu sichern.»

Verantwortung wahrnehmen
In diesem Zusammenhang spielt heutzutage laut Palazzo die Unternehm-

ensethik eine entscheidende Rolle. «Unternehmen führen kein Inseldasein mehr», sagt er. Vielmehr würden die gesellschaftlichen Einflüsse, denen sie ausgesetzt sind, stetig stärker, und die Diskussion über die Grenzen und Sinnhaftigkeit der Wirtschaft habe in den vergangenen Jahren kontinuierlich an Bedeutung dazugewonnen.

Die Konsequenz: «Heute sind grosse Teile der Bevölkerung für ethische Fragen sensibilisiert. Soziale und ökologische Verantwortung sowie Integrität sind daher wichtige Wettbewerbsfaktoren für Unternehmen geworden», erklärt Palazzo. Selbst das diesjährige Weltwirt-

EXPRESS

- Die Management-Manufaktur bietet eine breite Palette an Beratungsleistungen an.
- Ein spezieller Fokus ist die ethische Dimension des Managements.
- Künftig will das Unternehmen verstärkt mit regionalen Firmen zusammenarbeiten.

schaftsforum in Davos habe den allgemeinen Vertrauensschwund in die Wirtschaft als zentrales Thema aufgegriffen. Ein Spezialgebiet der Management Manufaktur ist aus diesem Grund die Beratung in unternehmensethischen Belangen. Palazzo: «Manager müssen lernen, mit solchen Themen umzugehen und ihre Firma dementsprechend zu führen. Ethische Aspekte sollten heute ein unverzichtbarer Bestandteil einer nachhaltigen Unternehmensstrategie sein.»

Pragmatischer Ansatz
Betrachtet man den Werdegang des Management-Manufaktur-Teams, so erstaunt der Fokus auf ethische Themen nicht. Winfried Abele hat Volkswirtschaft und katholische Theologie studiert, Guido Palazzo ist Kaufmann und besitzt einen Dokortitel in Philosophie, Stefan Scheurer ist Soziologe und Bettina Palazzo – sie ist der Firma kurz nach der Gründung beigetreten – hat in Unternehmensethik promoviert. Wer nun aber Befürchtungen hegt, dass sich das Angebot der Management Manufaktur zu sehr auf einem abstrakt-akademischen Niveau bewegt, den kann Abele beruhigen. «In Zusammenarbeit mit unseren Kunden verfolgen wir immer einen pragmatischen Ansatz», versichert er. Für Bodenhaftung garantiert auch der berufliche Werdegang der vier: Vor dem Schritt in die Selbstständigkeit haben sich alle einen reichen Erfahrungsschatz in international tätigen Beratungsunternehmen erworben.

Sarnen inspiriert
Dass man sich in Sarnen niedergelassen habe, sei übrigens kein Nachteil, sagt Abele. Denn: «In der Regel fahren wir zu unseren Kunden, sodass der Standort eine weniger wichtige Rolle spielt.» Ausserdem habe man sich zum Ziel gesetzt, in Zukunft das Engagement im Bereich der mittelständischen Firmen zu verstärken. «Das wirtschaftlich dynamische Umfeld der Region ist dafür ein guter Boden.» Und nicht zuletzt sei eine gewisse Distanz zum alltäglichen Businessbetrieb für die Art der Beratung, welche die Management Manufaktur anbiete, nur vorteilhaft, sagt Abele. Und er fügt lachend hinzu: «Kann man sich für die Gestaltung von Zukunft eine bessere Gegend vorstellen als den Helmatkanton von Niklaus von der Flüe?»

Die Partner zum Erfolg

Die Aktion «Neuunternehmer des Monats» läuft unter dem Patronat der «Neuen Luzerner Zeitung» mit ihren Regionalausgaben und von Hewlett-



Packard (HP). Folgende Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit sich ein Unternehmen bewerben kann:

- Firmensitz in der Zentralschweiz
- Gründung innerhalb der letzten drei Jahre
- Eintrag im Handelsregister
- Innovatives Marktangebot
- Potenzieller Kundenkreis in der Zentralschweiz.

Bedingungen, Bewerbungsunterlagen und präsentierte Firmen sind unter www.neuunternehmer.ch zu finden. Die eingereichte Geschäftsidee wird unter anderem auf Innovationsgrad, Ausgereiftheit und Erfolgchancen beurteilt.

Detaillierte Businesspläne werden nicht verlangt. Die Beurteilung der Bewerbungen erfolgt durch einen Beirat, dem folgende Vertreter angehören:

Jörg Liener (Jörg Liener AG, Luzern), Rita Misteli (IFU, Präsidentin FDP-Fraktion Grosse Stadtrat), Werner Bründler (Direktor Gewerbeverband Kanton Luzern), Alex Bruckert (Direktor Zentralschweizer Handelskammer), Hanspeter Schneeberger (Luzerner Gewerbe-Treuhand), Markus Hinzen (Marketingleiter Hewlett-Packard), Carl Mugglin (CEO CKW), Mark Bachmann (4B Bachmann AG, Hochdorf), Ruedi Suter (Concepcion Technologies AG, Kägiswil), Christof Born (Zuger Gründerzentrum), Hanspeter Weibel (Weibel Consult, Bottmingen), Stefan Ragaz («Neue Luzerner Zeitung»).

Preis der Gewerbe-Treuhand
Firmen, die sich für den «Neuunternehmer des Monats» bewerben, können auch am Neuunternehmer-Preis der Luzerner Gewerbe-Treuhand mitmachen. Der Preis, der seit 1994 verliehen wird, ist mit 10 000 Franken dotiert. Die Verleihung wird im Herbst 2003 stattfinden. Nähere Informationen erhält man unter Tel. 041 319 92 92 oder über info@gewerbe-treuhand.ch. red



NACHGEFRAGT



bei Stefan Ragaz, «Neue Luzerner Zeitung»

«Nische schon früh erkannt»

Weshalb fiel der Entscheid auf die Management Manufaktur?

Stefan Ragaz: Längst bevor Ethik und Corporate Citizenship zu einem dominanten Thema in der Wirtschaft wurden, realisierte die Management Manufaktur, dass sich hier eine Nische auftut. So sitzen die Gründer auch nicht einfach dem Zeitgeist auf, sondern handeln aus Überzeugung.

Worin liegt die Innovation des Angebots der Management Manufaktur?

Ragaz: In der konsequenten Unterscheidung zwischen Legalität und Legitimität des unternehmerischen Handelns, das auch die Auseinandersetzung mit Anspruchsgruppen

voraussetzt und damit Unternehmen zu einer Sicht nach aussen zwingt. Dass dies eine Innovation ist, zeigt allein schon die Tatsache, dass es heute keine direkten Konkurrenten der Management Manufaktur gibt.

Wie schätzen Sie die Überlebenschancen der Consulting-Firma ein?

Ragaz: Als absolut intakt, zumal sich die Wirtschaft immer mehr für Fragen der Ethik und Vertrauen interessiert. Problematisch in diesem Bereich ist allerdings, dass ausgerechnet Firmen, die es nötig hätten, häufig den Zugang zu diesen Angeboten nicht finden. Gerade die kleineren Unternehmen werden kaum Budgets für eine solche Beratung lockermachen.

Sehen Sie Bereiche, in denen sich die Management Manufaktur verbessern könnte?

Ragaz: Dass es der Management Manufaktur gelang, die Infrastruktur mit Eigenmitteln aufzubauen, ist ein Erfolg und ein grosser Vorteil. Denn nun wird es darum gehen, zu wachsen und die ehrgeizigen Budgetziele zu erreichen. Dies erfordert eine stärkere Präsenz der Marke in der gesamten Deutschschweiz. js

WEITERER BEWERBER

Marketing für Touristikbetriebe

Ein weiteres Unternehmen, das der Beirat für erwähnenswert hält, ist die tom service AG.

● **Gründung:** Die Firma wurde 2001 von Olaf Reinhardt, Laurenz Schmid und Esther Dysli gegründet.

● **Marktleistung:** Die tom service versteht sich als Call-Center-unterstützte Online-Verkaufsorganisation für touristische Anbieter und offeriert folgende Dienstleistungsmodulare: Call Center (sechs Tage/Woche); Online-Reservationsystem; Marketing- und Verkaufskonzepte sowie deren operative Führung; Repräsentation auf dem Markt Schweiz/deutschsprachiges Europa.

● **Innovation:** Ein Seminargang kann unter www.meetings-online.ch online in drei Schritten eine Seminarofferte abfragen oder ein Seminar buchen. Nach eigenen Angaben ist dieses System einzigartig in Europa.

● **Kontakt:** TOM Service AG, Tribtschenstrasse 7, 6005 Luzern; Telefonnummer: 041 368 10 00; E-Mails: info@tom.ag, info@meetings-online.ch; Websites: www.meetings-online.ch, www.tom.ag. js