

Der Vinschger

unabhängig, informativ, offen, grenzüberschreitend

Ausgabe: Nr. 45(689) - 17. Dezember 2014

URL: www.dervinschger.it/artikel.phtml?id_artikel=22407

Lokales

St. Valentin a.d.H.

Jungunternehmer-Treffen



VERGRÖßERN

Gut besuchtes Treffen auf Einladung der Raiffeisenkasse Obervinschgau St. Valentin a.d.H. - Worauf kommt es an, wenn ich ein Familienunternehmen gründen will? An was muss ich denken? Welche Kompetenzen muss ich mir aneignen? Diese und viele weitere Fragen standen im Mittelpunkt eines Jungunternehmer-Treffens, zu dem die

Raiffeisenkasse Obervinschgau am 12. Dezember eingeladen hatte. Vor rund zwei Dutzend jungen Unternehmerinnen und Unternehmern bzw. solchen, die es werden wollen, ging der Unternehmensberater Matthias Theiner von der Firma Weissmann & Cie. auf die Schwerpunkte ein, auf die es bei Familienunternehmen ankommt. Weissmann & Cie. begleitet in mehreren Ländern Europas familiengeführte Unternehmen und unterstützt sie in ihren spezifischen Fragestellungen. Auf 5 Schwerpunkte ging der aus Taufers im Münstertal gebürtige und in Meran lebende Unternehmensberater ein. Zunächst müsse sich jeder, der ein Unternehmen gründen möchte, ehrlich die Frage stellen, ob er das wirklich will. In einem zweiten Schritt muss er sich einen Plan zurechtlegen. Hierbei sind 9 Felder zu analysieren: Kundensegmente, Ressourcen, Kostenstruktur, Umsatzströme, Partner, Vertriebskanäle, Familie, Nutzenversprechen und andere mehr. Sind alle Felder durchgecheckt, ergibt sich ein Geschäftsmodell bzw. eine Strategie. Als weiteren Check-Punkt nannte Theiner die Verkaufsstrategie: „Es geht darum, Wert zu generieren, nicht Umsatz.“ Drei Prioritäten stünden im Vordergrund: „Verkaufen, verkaufen, verkaufen.“ Auch Führungskompetenzen spielen hier eine Rolle, die Ausbildung der Mitarbeiter und weitere Faktoren. Gedanken machen sollten sich Jungunternehmer auch darüber, ob und wie sie imstande sind, unter widrigen Bedingungen langfristig durchzuhalten. Theiner plädierte grundsätzlich für eine „Sieger-Stimmung“. Als fünften und überlebenswichtigen Faktor bezeichnete der Referent die Differenzierung: „Wenn du nichts nutzenbringend anders machst als andere, ‚stirbst‘ du.“ Die Vergleichbarkeit sei wie Gift. Auch mit besonderen Ratschläge und Tipps für die Bereiche Tourismus und Handel wartete Theiner auf. Raika-Direktor Markus Moriggl verwies auf das Bemühen der Genossenschaftsbank, speziell auch Jungunternehmer im Einzugsgebiet der Raika anzusprechen, beraten und unterstützen zu wollen: „Wir legen großen Wert auf die lokale Verankerung. Das Geld, das wir im Einzugsgebiet in Form von Einlagen sammeln, führen wir in Form von Krediten wieder der lokalen Wirtschaft zu.“ Die zwei Finanzberater der Raika Obervinschgau, Werner Pfeifer und Erwin Baldauf, referierten kurz über Liquiditätsplanung und Liquiditätsmanagement sowie über Förderungen bei der Neugründung bzw. Übernahme von Betrieben. Die Raika biete eine ganzheitliche Beratung an. Für 2015 kündigte Moriggl übrigens die Gründung eines Wirtschaftsbeirates an. In diesem Beirat sollen sich Vertreter verschiedener Institutionen sowie Wirtschaftstreibende Gedanken darüber machen, wie es gelingen kann, „unser Gebiet nach vorne zu bringen.“ Es werde darum gehen, Initiativen zu finden bzw. zu erfinden. Sepp (sepp)