

„Alleine geht nichts mehr“

Vortrag Beim Neujahrsempfang des Handels- und Gewerbevereins Teck in der Bernhardskapelle in Owen stellt Wolf Hirschmann seine Gebrauchsanweisung für die Zukunft vor. *Von Thomas Krytzner*

Das hat schon fast historische Bedeutung: Der erste Neujahrsempfang in der Geschichte des Handels- und Gewerbevereins (HGV) Teck fand in der 750 Jahre alten Bernhardskapelle in Owen einen würdigen und passenden Rahmen, zumal der Schutzpatron der Kapelle, der heilige Bernhard von Clairvaux, seinerzeit die Begeisterung für Kreuzzüge lostrat.

Nicht ganz so kämpferisch, aber dennoch voller Tatendrang wollen die Betriebe in Owen, im Lenninger Tal und in Erkenbrechtsweiler gemeinsam in das neue Jahr starten, wie deren Vorsitzende Claudia Nothwang verkündete. Norbert Raif, Vizepräsident im Landesverband des Bundes der Selbständigen, sprach beim Neujahrsempfang von unruhigen Zei-



Die Redner beim Neujahrsempfang (von links): Norbert Raif, Vizepräsident im Landesverband des BDS, HGV-Vorsitzende Claudia Nothwang, Slogan-Consulting-Geschäftsführer Wolf Hirschmann und Owens Bürgermeisterin Verena Grötzinger.

Fotos: Thomas Krytzner

Der Blick durch die Brille des Kunden ist die neue Herausforderung des Markts.

Wolf Hirschmann
Geschäftsführer der Slogan Consulting beim Neujahrsempfang

ten. Er forderte: „Wir müssen die meisten Arbeitsplätze und Ausbildungsplätze vor Ort schaffen.“ Die mittelständischen Betriebe sieht Raif als beweglich und innovativ an. Owens Bürgermeisterin Verena Grötzinger lobte den Zusammenschluss der Betriebe und die damit verbundene Öffnung ins Lenninger Tal als wichtigen Schritt.

Zurück in die Zukunft

Insgesamt wünscht sich Verena Grötzinger eine positive Veränderung im menschlichen Umgang und stellte fest: „Wer nicht lamentiert, spart Energie.“ Beschwingt durch die Klänge des

Blechbläserquartetts vom Musikverein Owen verfolgten über 100 Mitglieder des HGV Teck im Anschluss, wie Wolf Hirschmann, Geschäftsführer der Slogan Consulting, sein Konzept für die Zukunftsgestaltung vorstellte. Dabei wies er darauf hin, dass ein Unternehmen in der heutigen Zeit nicht nur mit dem Wettbewerb, sondern auch vom Wettbewerb lebt. Denn: „Längst ist nicht mehr nur der Schreiner oder Maler aus der nächsten Nachbarschaft Konkurrenz auf dem Markt.“ Das Ausruhen auf den bisher erreichten Lorbeeren sei vorbei, behauptete Hirschmann.

„Der Blick durch die Brille des Kunden ist die neue Herausforderung des Markts“, stellte er fest und untermalte seine Aussage mit den entstandenen Handwerkerplattformen im Internet. „Diese Onlineangebote generieren pro Monat rund 50 000 neue Aufträge.“ Von Prognosen hält Wolf

Hirschmann nicht viel. „Wer hat schon eine Kristallkugel, die alles voraussagt?“ Vielmehr sollen sich die Unternehmer fragen, wo sie in fünf bis sieben Jahren stehen wollen und wie das eigene Geschäft in gleicher Zeit aussehen soll. Hirschmann bestätigte, dass kritische Fragen niemals Spaß machen, aber dennoch wichtig sind. Er stellte seine „Dream Days“ vor: „Jeder Unternehmer sollte einmal pro Jahr für drei Tage den Betrieb von außen betrachten.“ Am ersten Tag sei die Reflexion wichtig – was war gut, was war schlecht. Der zweite Tag gehöre der Gegenwart und der dritte Tag der Zukunftsplanung: Wo will man hin, und wie kommt man da hin?

Er wies auch auf große Fehler in der Unternehmenskultur hin. Heute sei nicht mehr der Ertrag überlebenswichtig für einen Betrieb, sondern der glückliche Kunde. Sein Geheimtipp: „Schicken sie einem Kunden ein Jahr nach dem

Kauf einer Küche eine Flasche Wein zum einjährigen Geburtstag der Küche – sie werden sich wundern, worüber die Kunden mit ihren Bekannten sprechen.“

Wenig Lob hatte Wolf Hirschmann für die neue Datenschutz-Grundverordnung (DSVGO). „In Google-City wird diese kaum ernst genommen. Sie ist ein Bürokratiemonster.“ Er verwies damit auf die Kundendaten, die das wertvollste Kapital im Unternehmen seien. „Die Bedürfnisse der Kunden stehen im Mittelpunkt. Leistungsversprechen müssen gehalten werden.“ Hirschmann stellte in seinem Vortrag fest: „Alleine geht nichts mehr. Bilden Sie Allianzen, auch wenn es Ihnen widerstrebt.“ Dabei kann es zu Partnerschaften mit Familienmitgliedern oder eben mit anderen Unternehmen kommen. Gemeinsam sei man stärker. Genauso wichtig sei die Belegschaft im Unternehmen. „Die Mitarbeiter anschauen und vor allem mitnehmen sind wichtige Faktoren – Beziehung ist erwünscht.“

Drei Fragen an Wolf Hirschmann

1 Warum müssen sich Unternehmen mit der Zukunft auseinandersetzen?

Der Markt ändert sich schneller, als es jemals der Fall war. Die Firmeninhaber arbeiten lieber im, statt am Unternehmen. Die Auszeit fehlt, um das Geschäft infrage zu stellen. Nicht alles, was 20 Jahre lang für gutes Geschäft gesorgt hat, bleibt.

2 Welche ersten Schritte können Unternehmen in die Zukunft helfen?

Zuerst braucht es die

Lust auf Zukunft. Man muss sich ein Bild des Ziels machen. Wie wenn man vor dem Berggipfel steht und sich überlegt, wie komme ich da hoch. Unternehmer müssen die Trends beobachten und sich daraus konsequent einen Korridor



von fünf bis sieben Jahren in die Zukunft zu rechtelegen. Der Horizont kann dabei ruhig plakativ dargestellt werden.

3 Wo sehen Sie den Mittelstand derzeit in der Region?

Noch sind wir verwöhnt. Wir brauchen uns auch keine Sorgen vor der Zukunft machen. Die Abhängigkeit von der Automobil- und Maschinenindustrie ist groß. Was uns 50 Jahre geprägt hat, wird nicht ewig so weitergehen. Wer sich zu sehr auf den Lorbeeren ausruht, kann es schnell bereuen. kry

Aus der Schublade gezogen

Treffpunkt Pliensbach bekommt einen „Schäflerbrunnen“. Der Entwurf stammt von Winfried Tränkner aus Bissingen.

Pliensbach. Ein Dorfbrunnen für Pliensbach – das war schon vor 15 Jahren geplant. Fast so lange gibt es auch einen Entwurf. Bildhauer Winfried Tränkner aus Bissingen hat ihn geschaffen. Jetzt kommt sein Schäflerbrunnen zum Tragen. Für Tränkner ein „tolles Gefühl“. Noch nie hat er in fast 40 Berufsjahren so lange auf einen Auftrag gewartet.

Geduldig gewartet haben auch die Pliensbacher. Die Idee zu einem Dorfbrunnen stammt vom Anfang des Jahrhunderts. Bürgermeister Werner Link, der auch der „Brunnenschultes“ von Zell genannt wird, machte sich dafür stark.

Anno 2004 stand das auf der Agenda des Gemeinderats. Zwei Jahre später hatte man einen Entwurf. Bürgermeister Link hatte Tränkner darauf angesprochen. Und der Bildhauer aus Bissingen war der richtige Mann. Er wusste schon einiges über Pliensbach und kam schnell auf Attribute des Dörfchens: die Schafzucht und die Pferdezucht.

Schnell war klar: Ein Pferd in Lebensgröße hätte den Platz und die Kosten gesprengt. Tränkner entwirft Figuren aus Bronze, das läuft ins Geld. So machte er alles eine Nummer kleiner. Ein Bub statt eines gestandenen Schafhirten, Lämmer statt ausgewachsener Tiere, und das Pferd band er geschickt ein: Der Bub schnitzt ein solches. In Pliensbach kam das gut an. Bei einer Bürgerversammlung gab's viel Lob.

So weit, so gut, aber ein Pappentier war auch die kleine Version nicht. Auf 35 000 Euro wurden die Kosten beziffert. Und dann kam alles anders. Der Brunnen wurde nicht gebaut, er wurde auf unabhärbare Zeit verschoben. Der Gemeinderat sah sich zum Sparen gezwungen.

Jetzt ist es aber so weit. Die