



Stephanie Krawehl bringt ihr Buchladencafé nach dem Lockdown langsam wieder zum Laufen

Guter Rat ist preiswert

Viele Firmen und Einzelunternehmer scheuen den Kostenfaktor Consulting. Dabei zahlt sich externe Beratung meist aus.



FINANZ-HILFE

Sie brauchen gute Beratung – zum Beispiel bei der Digitalisierung – und wollen das finanziell unterstützen lassen? Schauen Sie hier: www.hk24.de/beratungsfoerderung

Den Anfang zu schaffen oder das Ende abzuwenden, Krisen meistern, Krisen vermeiden, besser werden und größer, absatzstärker, strukturierter, kurzum: erfolgreicher. Für Abertausende Unternehmen in Hamburg sind das nicht nur Fragen tragfähiger Geschäftsmodelle oder Businesspläne, die Antwort findet sich abseits der inneren Organisation oft auch in externem Beistand. Doch was heißt oft? „Eigentlich immer“, sagt Christine Witthöft und meint das keineswegs nur aus Eigennutz.

Seit 2014 begleitet ihre „Umsatzschmiede“ vom schlichten Neubau im prächtigen Harvestehude aus Firmen jeder Größe in Branchen aller Art. Da die aktuelle Corona-Pandemie abgesehen von Supermärkten und Online-Händlern keinen Wirtschaftszweig ungeschoren ließ, firmiert sie nun mehr denn je als „Partnerin für Digitalisierung und Projektmanagement“. Im Grunde sieht sich die studierte

Betriebswirtin gar nicht als klassische Beraterin. „Ich bin eher Mitarbeiterin auf Zeit zur strategischen Neuausrichtung.“ Und die können sich dank eines 90-prozentigen Beratungszuschusses vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) auch kleinere Betriebe leisten.

Etwas der von Stephanie Krawehl. Wie so viele Einzelhändler, wurde auch ihr „Lesesaal“ hart von Corona getroffen. Um ihn nach langer Schließung aus dem Tal zu hieven, hat die Buchhändlerin 2700 Euro BAFA-Zuschuss erhalten. So konnte Witthöft in drei Tagen enger Kooperation nicht nur den Online-Auftritt optimieren, dem Buchladencafé an der Stadthausbrücke wurden auch neue Umsatzwege eröffnet. Beziffern lassen sich die Umsätze noch nicht, dank steigender Seitenzugriffe und Social-Media-Kontakte habe sich die Investition aber bereits gelohnt. „Das ist Motivation für den →

FOTO: MELINA WÖRSDÖRF



Wir sind eine Art Schiedsrichter zwischen Kunde und Nutzer.

ROLF SCHULTE



eparo-Chef Rolf Schulte konzipiert mit seinem Team innovative digitale Produkte und Services

Blick nach vorn“, sagt Inhaberin Krawehl – und spricht Hanno Tietgens aus der Seele. Er leitet bei der Handelskammer die Abteilung „Beratungswirtschaft“ und ist damit Ansprechpartner für rund 13500 Unternehmensberatungen und Consultants in Hamburg. „Im Erfolgsfall bringen Beratungsprojekte unterm Strich Zeit, Geld oder beides“, betont Tietgens. „Neue Ideen, modernes Teamwork, mehr Innovation und Kundennähe“ – gerade im Angesicht der Pandemie biete sich die Chance, bessere Marktpositionen für morgen zu schaffen.

Das könnte nicht nur kleineren Unternehmen die Sorge nehmen, Beraterhonorare überstiegen den angestrebten Mehrwert. Kosten für Managementconsulting oder Personalberatung, IT-Projekte, Wirtschaftsprüfer und Meinungsforscher sind zwar absetzbar, wirken je nach Projekt aber auch schnell happig. Winald Kasch empfiehlt deshalb, „eher auf den Ertrag als auf die Saat zu blicken“. Für die Beratung ihres Online-Marketings stellt seine OrgaNeo GmbH der Otto Group immerhin 1600 Euro pro Tag in Rechnung. Doch weil sich die Kommunikation der rund 100 Mitarbeiter in systemtheoretisch orientierten Workshops auch aus Sicht der Bereichsleitung „spürbar verbessert“



CONSULTING 2020

Mit vielfältigen Kompetenzen trägt die Beratungswirtschaft zum Erfolg des Standortes Hamburg bei. Die Expertise ist jetzt voll gefordert – und die Handelskammer fördert den Dialog, die Kollaboration und den Wissenstransfer ihrer 13500 Mitglieder. Am Donnerstag, dem 12. November, trifft sich die Branche zum interaktiven Forum „Consulting 2020: Stark aus der Krise“. Ein Höhepunkt: drei Best Practices im Finale um den „Hamburger Consulting Preis 2020“ – mit Live-Voting des Publikums. www.hk24.de/event/131140320



OrgaNeo-Geschäftsführer Winald Kasch zählt unter anderem die Otto Group zu seinen Kunden



Gerade jetzt bietet sich die Chance, bessere Marktpositionen für morgen zu schaffen.

HANNO TIETGENS



Die „Umsatzschmiede“ von Christine Witthöft berät Firmen jeder Größe in unterschiedlichsten Branchen

Vertriebspfade neu pflastert, ein User-Experte, der im Gründerzeitloft auf St. Pauli Kundschaften erkundet: Consulting stärkt die Auftraggeber grundsätzlich – wenngleich auf variable Art und Weise.

Mal steht die äußere Wahrnehmung im Zentrum, mal die innere Struktur, oft aber auch die Schnittstelle von Arbeit und Absatz, Führung und Personal, Datenlage und Work-Life-Balance. Ob das die „Key Performance Indicator“ (KPI) genannten Leistungswerte verbessert, ob Stephanie Krawehls „Lesesaal“ durch Christine Witthöft also zum Beispiel mehr Bücher vertreibt, ist dabei ebenso schwer zu beziffern wie Kaufanreize bei Otto oder Deka dank OrgaNeo und eparo.

Tatsache bleibt jedoch, dass die 35,7 Milliarden Euro, die 154000 Mitarbeiter der bundesweit gut 20400 Consulting-Firmen 2019 zu einem guten Teil auch in Hamburg erwirtschaftet haben, ein ganz besonderes Wissen über Be- und Vertriebsstrukturen schaffen. Damit kann die Hansestadt passabel aus der Krise kommen – und bestenfalls sogar deutlich gestärkt.

JAN FRETAG

redaktion@hamburger-wirtschaft.de