



Mit Bergen im Blick – bergauf!

Da läuft es in einer Firma nicht mehr so richtig rund – und keiner weiß so recht, wieso. Da hilft oft nur eines: Der Blick von außen. Da könnte man sich nun eine sogenannte Unternehmensberatung engagieren – oder einfach eine sympathische Frau Katya Knauth, die als Interimsmanagerin Firmen wieder »auf Vordermann« bringt. Gemeinsam mit ihrem Mann Michael, der Spezialist für Internetauftritte ist, agiert sie vom Oberallgäuer Burgberg aus.

Katya Knauth ist eine waschechte Allgäuerin. Jahrelang hat sie jedoch fern der Heimat studiert und auch gearbeitet – und in Hamburg dann schließlich die große Liebe kennengelernt.

Dieser, Michael, ist eigentlich gebürtiger Rheinländer (Bonn). Was ihn geprägt hat, sind jedoch fast 20 Jahre in Berlin, Köln und Hamburg. Entsprechend viel hat er gehört, gesehen, gelernt, erfahren und gearbeitet.

Dass beide nun (sie wieder, er mit viel Mut zu Neuem) im Allgäu gelandet sind, liegt in der ersten Linie daran, dass die beiden nun zwei kleine Kinder haben. Aber beide lieben das Allgäu auch (»vom ersten Tag an!«, gesteht er). Vor allem auch die Mentalität der Allgäuer (»Die können auch über sich selbst lachen«, finden beide

gut). Obendrein hat Michael Knauth auch eine Professur in München für Medienmanagement.

»Steil und schnell – und ohne Umwege!« Gemeinsam haben sich die beiden nun in Burgberg niedergelassen, Katya ist in Sonthofen aufgewachsen. Unter dem Namen »bergauf consulting« bieten sie von dort aus ihre Dienste an. Jeder für sich und auch nicht dasselbe. Aber ihre Arbeiten ergänzen sich. Und überdies: Sie wollen ja beide weiter »bergauf« – zum Wohle ihrer Kunden, mit denen es mit ihrer Hilfe »bergauf« gehen soll. »Steil und schnell – und ohne Umwege«, wie Katya formuliert. Was zu ihr und ihrer Art passt! Aber wer auch schon derartige Bergauf-Berge direkt vor der Haustür hat!

Sage auch mal: Nein!

Von alledem haben die beiden offenbar ausreichend. Denn sie, Katya, ist nach mittlerweile 14 Jahren Berufserfahrung als sogenannte Interimsmanagerin und Beraterin weithin bekannt. Obwohl sie, auch mit mittlerweile 40, nach wie vor eine der jüngsten ihrer Branche ist. »Sie verkörpert die Sorte Berater, die sich Kunden wünschen: Neben ihrem fundierten Wissen über unternehmerische Abläufe und ausgeprägten analytischen Fähigkeiten besitzt sie die Gabe, weitsichtige und pragmatische Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Durch ihre natürliche und sympathische

Art gewinnt sie vom ersten Tag an das Vertrauen des Kunden. Sie nimmt in der Projektarbeit alle Beteiligten 'mit auf die Reise' und stellt somit sicher, dass ihre Lösungsvorschläge auch umgesetzt werden.« – Nur eine von vielen Resonanzen auf Katya Knauths Arbeit. Dazu gehören Führungskräftetrainings, aber auch Krisen Coachings. Das nötige Wissen hierfür hat sie sich unter anderem an der European Business School und einer Top Management Beratung angeeignet.

So ist sie dann auch zehn Jahre lang regelrecht »rumgereicht« worden. Aber sie hat dabei auch viel gelernt. Selbstbewusst lehnt sie daher auch Aufträge ab, für die sie sich nicht kompetent fühlt. Alles andere wäre für sie unprofessionell. »Ich wurschtele dann nicht rum. Dann gebe ich das gerne an Kollegen weiter, etwa die Energy Consulting Allgäu, wenn es beispielsweise um Energiefragen geht. »Und wenn einmal ein Arbeitstag einem Kunden nichts gebracht hat, berechne ich auch nichts.«

Doch viele Auftraggeber waren offenbar zufrieden mit ihrer Arbeit: Linde, Schering, Kirch oder der Axel-Springer-Verlag lesen sich in der Liste.

Obwohl sie sich noch nie wirklich um Aufträge gekümmert habe, wie sie versichert. Ihre Kunden kämen vor allem durch Mund-zu-Mund-Progranda. Und nicht selten hätten sie ihr anschließend sogar ei-

schon vor zehn Jahren in die Unternehmen geholt. Zunächst in ein Startup, dann in einen Konzern.

Dieser hieß Otto und ist weltweit der größte Versandhändler (Umsatz 5 Milliarden Euro). Dort hat Michael Knauth Innovationen geplant und umgesetzt. Zum Beispiel zusammen mit Microsoft und Otto den weltweit ersten dreidimensionalen Shop, der sogar in den Tagesthemen zu sehen war. »Ich weiß, was es heißt, Prozesse und manchmal sogar das Geschäftsmodell anzupassen.«



Und: Ihn interessiert, »die fürs Geschäft wirksamen Dinge im Internet zu tun«. Eine schöne Website alleine reiche nicht aus. »Die kostet oft nur Geld, ohne Umsatz zu erwirtschaften.« Auch für eine im Bundestag vertretene Partei hat er dergleichen schon gemacht. Vorher hatten die nur Gesetzesentwürfe ins Netz gestellt. »Ich fragte sie dann: Interessiert das jeman-

gebe, die neugierig sind. Weil ich selber auch Spaß hatte an Leuten, die mir ihr Denken weitergeben haben.« Wobei der Nutzen auch durchaus zweiseitig ist: »Durch die Arbeit habe ich Kontakt zu jungen Leuten, die mit digitalen Medien aufgewachsen sind. Die ticken ganz anders als unsere Generation Und sie sind die zahlenden Kunden von morgen.« Dieses »Wissen« nimmt er schließlich auch mit in die Arbeit mit seinen Kunden.

»Klassische Agenturarbeit reicht oft nicht aus, wenn man sein Geschäft im In-

ternet verbessern will. Man muss auch immer hinter die Kulissen schauen. Damit der Internetauftritt auch individuell zum Geschäft des Kunden passt. Die Kunden fühlen sich oft unsicher, was im Internet für sie am besten ist. Sie können Trends wie zum Beispiel Web 2.0 nicht mit ihrem Geschäft in Verbindung bringen. Ich helfe ihnen, die Relevanz für ihr Geschäft zu verstehen und zu klären, was sie am besten tun sollten, um mehr Umsatz zu machen und unnötige Kosten zu vermeiden.«

So ist eine seiner Maximen eine durchaus logische: »Meine Aufgabe besteht darin, Dinge zu unterlassen, die nichts bringen. Daran zu arbeiten, ist mein Job.«

Und da gleichen sie sich wieder Katya und ihr Michael, die im Übrigen auch gerne und gezielt für den Mittelstand oder auch für kleine und noch junge Firmen arbeiten. So kann es gemeinsam mit ihren Kunden ja nur »bergauf« gehen.

Maria Anna Weixler-Schürger

Interessant:

Die KfW fördert Gründungscoaching mit bis zu 6000 Euro und Beratung zum sogenannten »Turn-around« bzw. bis zur Unternehmenssicherung sowie in Krisensituationen beispielsweise einen 10-tägigen Unternehmenscheck.

nen »festen« Job angeboten. Aber sie haben nunmal die Selbstständigkeit zu lieben gelernt ...

Innovationen für Otto

Stichwort Kommunikation: Da wiederum ist ja eigentlich ihr Gatte, Michael Knauth der Spezialist. Er hat nach seinem Studium einige Jahre im Bereich Marktentwicklung Digitaler Medien geforscht. »Damals gab es nicht viele Leute, die ein Verständnis dafür hatten, welche Umbrüche in der Wirtschaft durch das Internet entstehen und wie man das als Firma nutzen kann«, erinnert sich Knauth. Dafür habe man ihn

den? Und wir schauten uns zunächst die Nutzungszeiten an.«

Die Jungen ticken anders

All dieses Wissen bietet er nun auch anderen Firmen an: von Strategie über Businessplan-Erstellung bis zu Kooperationsmanagement. Und – ebenso wie seine Frau – bietet er auch Seminare und Vorträge an.

Und er erörtert mit seinen Studenten an der Mediadesign-Hochschule in München auch immer wieder neue Sichtweisen und Ansatzpunkte. »Ich mache das gerne, weil ich gerne Wissen an Leute weiter-

bergauf consulting

Prof. Dr. Michael Knauth
Katya Knauth (geb. Kratzer)
Am Krebsbach 4c
87545 Burgberg
Telefon (08321) 6909773
www.bergauf-consulting.de