

„Alte Hasen“ helfen „jungen Wilden“

Spezialcoaching. Wer zwar kreative Unternehmensideen hat, mit der Umsetzung im Firmenalltag aber wenig vertraut ist, der braucht Beratung. Der ASEP bietet geballtes Unternehmer-Know-how zum Selbstkostenpreis.

BERNHARD SCHREGLMANN

SALZBURG (SN). „Alte Hasen“ für junge Betriebe, mit diesem Satz könnten man kurz den ASEP beschreiben. Denn der Austrian Senior Experts Pool hat sich dem Ziel verschrieben, das von den Mitgliedern in Jahrzehnten aufgebaute Management-Know-how jenen zur Verfügung zu stellen, die Bedarf haben. Und das zum Selbstkostenpreis. „Man bekommt einen Kostenersatz, aber kein Honorar“, betont Roland Pototschnig, Präsident des ASEP und früher Generaldirektor von BP Österreich: „Finanziell sollte man es sich ohnehin schon gerichtet haben.“

Der Antrieb, warum pensionierte Spitzenmanager nun überwiegend KMU zur Seite stehen, ist also tatsächlich, das über Jahrzehnte erworbene Wissen nicht verkommen zu lassen. Purer Altruismus ist es aber auch nicht, was die älteren Herrn, es gibt fast keine Frauen, antreibt. Pototschnig: „Wir fühlen uns noch jung genug, um etwas zu tun, aber halt nicht mehr in der früheren Intensität und auch nicht fremdbestimmt.“ Die Aufgabe halte geistig und mental fit, aber „ein bisserl Nächstenliebe ist schon auch dabei“.

Nicht nur für Gründer

Seit dem Jahr 1989 bietet der ASEP seine Dienste an, jeder kann zum Kunden werden, hauptsächlich laufen die Kontakte über Gründerzentren, in Salzburg etwa auch am BCCS. Wobei der Fokus nicht automatisch auf Gründer gerichtet ist, für die gibt es ohnehin schon eine Reihe von Beratungsstellen. Auch mit den Unternehmensberatern komme man in der Regel gut aus, weil die Tätigkeit verschieden sei. „Wir sind Praktiker und plaudern aus der Schule“, umreißt der ASEP-Präsident die Tätigkeit. Es werden aber keine Konzepte erarbeitet oder Schulungen durchgeführt.

Wie schaut dann aber die Tätigkeit der ASEP-Experten konkret aus? Pototschnig: „Ein Vorzeigeprojekt aus Niederösterreich ist ein gutes Beispiel. Da haben zwei Verfahrenstechniker eine Methode zur Ölgewinnung aus Algen für die Pharmaindustrie entwickelt.“ Das Verfahren sei besser und effizienter als bisherige Methoden. Allerdings hätten die beiden wenig Ahnung



Geballtes Wissen auf Knopfdruck. Vom ASEP können sich Firmen erfahrene Spezialisten holen.

Bild: SN/WALDHÄUSL.COM

davon gehabt, wie man zu einer solchen Anlage komme, was das kostee oder wie die Frage der Patente und Lizenzen zu lösen wäre. „Wie kommt man zu einer strategischen Partnerschaft? Wie kommt man zu Geld?“, seien zentrale Fragen gewesen. Die ASEP schickte aus ihrem Expertenpool bis zu acht Projektleiter, die sich erfolgreich dieser Aufgabe annahmen. Letztlich schaute für das Unternehmen sogar ein Staatspreis heraus. Pototschnig: „Wir sind nicht für die technische Entwicklung zuständig,

aber wir sind uns bei der Umsetzung auch nicht zu schade für echte Knochenarbeit.“

Wertvolle Kontakte in die Schweiz

Ähnlich lag der Fall einer Firma in Linz, die eine Software für den Umgang mit gefährlichen Stoffen und Situationen entwickelt hat. „Von Interesse konnte das etwa für die Pharma- oder die Ölindustrie sein. Unsere Leute haben es dann geschafft, dass Präsentationstermine bei Schweizer Pharmafirmen vereinbart wurden.“



Bild: SN/ASEP

„Ein bisserl Nächstenliebe ist schon dabei. Die Aufgabe hält uns aber vor allem geistig fit.“

Roland Pototschnig, Präsident ASEP

Pototschnig: „Es geht um die Erfahrung, die junge Unternehmer brauchen. Es geht darum zu wissen, was zu tun ist und was man besser bleiben lässt.“ Derzeit kann der ASEP auf zirka 170 Ex-Manager der ersten und zweiten Ebene zurückgreifen, wobei der Schwerpunkt naturgemäß in Wien und Niederösterreich liegt. Das Wissen, die Kontakte und die Netzwerke der Mitglieder können dann für die Kunden eingesetzt werden.

„Wir selbst verfolgen keine eigenen wirtschaftlichen Interessen, sondern erfahren im Gegenzug für unsere Dienste eine Bereicherung der dritten Lebensphase. Als uneigennütziger Verein begnügt sich ASEP mit der Abgeltung seiner Infrastrukturkosten sowie der angefallenen Spesen“, erklärt der Präsident. Zu den Kunden zählen KMU, Start-ups, NPO oder Bildungs- und Verwaltungsinstitutionen. Einen prominenten Kunden kann Pototschnig jedenfalls nennen: das Rote Kreuz.

SMBS – optimale Balance zwischen Theorie & Praxis

Ingrid Mareckova, MIB, MBA, verantwortlich für Planung und Koordination aller betrieblichen Abläufe im Red Bull Diagnostics & Training Center, absolvierte eine Managementausbildung an der University of Salzburg Business School: „Für das berufs begleitende Studium an der SMBS habe ich mich wegen der hohen inhaltlichen Qualität und dem starken Praxisbezug entschieden. Die Kombination von praxiserprobten Dozenten und managementrelevanten Themen ist eine Stärke dieses Programms. Das Studienkonzept bietet die optimale Balance zwischen theoretischen Ansätzen und praxisnahen Manage-



mentmethoden. Der hohe Praxisbezug stellt sicher, dass das Gelernte direkt im Managementalltag umgesetzt werden kann.“

Die Master und MBA-Programme der SMBS starten im Oktober 2011. Weitere Infos: www.smbs.at

ANZEIGE

Rehrl + Partner
PERSONALBERATUNG GMBH

SPEZIALISTEN FÜR
SPEZIALISTEN

Unser Kunde ist ein sehr erfolgreiches Familienunternehmen im gewerblichen Wohnbauträgerbereich in Salzburg. Zur Verstärkung des Teams besetzen wir die Position

Immobilienmanager (m/w)

Direkt der Geschäftsführung unterstellt, erstreckt sich nach einer hinreichenden Einschulungsphase Ihr Aufgabenfeld vom Vertriebswesen über die Marketing- und Vertriebskoordination bis hin zur Büroorganisation bzw. Assistenz des Geschäftsführers. Sie sind demnach einerseits für die konforme Erstellung und Abwicklung der Vertragsagenden mit den Kunden und andererseits für die Planung und Steuerung des Vertriebsbereiches verantwortlich. Ferner sorgen Sie für einen reibungslosen internen und externen Ablauf im Office-Management und übernehmen die Verantwortung für die MitarbeiterInnen im Empfangsbereich.

Wir wenden uns hierbei an motivierte Persönlichkeiten mit einschlägiger Erfahrung im Immobilienbereich bzw. einer abgeschlossenen Ausbildung (Uni, FH) mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft/-management und mind. 2-3 Jahre Berufserfahrung in einer ähnlichen Position. Weiters verfügen Sie über ein sicheres und freundliches Auftreten. Durchsetzungsstärke, Teamfähigkeit und unternehmerisches Denken zählen ebenfalls zu Ihren Stärken.

Rehrl + Partner Personalberatung GmbH
Moserstraße 42, 5020 Salzburg,
Tel.: +43-662-82 05 74
daniela.padinger@rehrl.at
www.rehrl.at



Rehrl + Partner
PERSONALBERATUNG GMBH

SPEZIALISTEN FÜR
SPEZIALISTEN

Unsere internationalen Kunden sind einerseits ein erfolgreiches Handelsunternehmen mit einem österreichweiten Filialsystem und andererseits eine Unternehmensgruppe in der produzierenden Industrie. Zur Verstärkung besetzen wir aktuell in Salzburg-Süd und Salzburg-Mitte jeweils einen

Lohnverrechner (m/w)

Sie verstärken ein kleines, gut eingespieltes Team mit einem sehr guten Betriebsklima. Dabei sind Sie für die selbständige Abrechnung verantwortlich und Ansprechperson für Ihre KollegenInnen an anderen Standorten zu Themen wie Reisekosten, Arbeitsrecht und z. B. Jahresausgleiche. Zudem übernehmen Sie auch Aufgaben in der Personaladministration und unterstützen die Abteilungsleitung. Die Möglichkeiten zur Weiterentwicklung nach Ihrer Einarbeitung werden von der Teamleitung absolut unterstützt und auch gefördert.

Für diese Position verfügen Sie über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und konnten bereits 2-3 Jahre Berufserfahrung in der Lohnverrechnung sammeln. Sehr gute EDV-Kenntnisse sowie die Personalverrechnungsprüfung ist von Vorteil. Ihr präziser und selbständiger Arbeitsstil zeichnet Sie ebenso aus wie Teamgeist und Einsatzfreude.

Rehrl + Partner Personalberatung GmbH
Moserstraße 42, 5020 Salzburg,
Tel.: +43-662-82 05 74
wolfgang.rehrl@rehrl.at
www.rehrl.at

