

aktuell

Sparte Information und Consulting: Know-how + Kompetenz = 20.000 Mitglieder

Die unternehmensbezogenen Dienstleistungen sind zu einem Wachstumstreiber der Wirtschaft geworden. Deshalb wächst auch die Sparte Information und Consulting der Wirtschaftskammer NÖ stetig: Nun konnte bereits das 20.000ste Mitglied begrüßt werden.



Foto: objektiv subjektiv / Ilse Lahofner

Spartenobmann Prof. Dr. Gerd Prechtl (r.) und Spartengeschäftsführer Mag. Wolfgang Schwärzler beglückwünschen die Designberaterin Mag. Lisa Ehrenstrasser als 20.000stes Mitglied der Sparte Information und Consulting zur Unternehmensgründung.

Die Sparte Information und Consulting der Wirtschaftskammer NÖ ist zwar die „jüngste“ Sparte innerhalb der Wirtschaftskammerorganisation, allerdings auch eine der dynamischsten: Die unternehmensbezogenen Dienstleistungen liegen, bezogen auf ihren Anteil an Niederösterreichs Bruttowertschöpfung, an zweiter Stelle hinter der Sachgüterproduktion. Österreichweit trägt alleine der Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie bereits 5 Prozent zum BIP bei. Vor allem bei den Innovationen sind die beratenden Leistungen gefragt: „Wissensbasierte Dienstleistungen sind häufig die Brücke zwischen Forschung und deren wirtschaftlicher Umsetzung in konkrete Innovationen“, erklärt

Spartenobmann Prof. Dr. Gerd Prechtl. Nicht zuletzt deshalb rechnet er auch in den kommenden Jahren mit einem weiteren Anstieg der Mitgliederzahlen der Sparte Information und Consulting.

20.000stes Mitglied

Derzeit hält die Sparte Information und Consulting bei 20.000 Mitgliedern. Mag. Lisa Ehrenstrasser hat mit ihrer Gewerbeanmeldung diese magische Grenze „geknackt“. Als Expertin für Design begleitet sie Unternehmen bei der Entwicklung von neuen Produkten. Dabei legt sie besonderes Augenmerk darauf, die Produktentwicklung oder die neue Dienstleistung zu einem besonderen Erlebnis für den Kunden zu machen (siehe Interview).

Interessenvertretung gefordert

Die Arbeitswelt verändert sich, und damit auch die Arbeit der Interessenvertreterinnen und -vertreter in der Sparte Information und Consulting. Gerd Prechtl: „Wir sehen unsere Aufgabe darin, unseren Mitgliedsbetrieben – die großteils Ein-Personen-Unternehmen (EPU) und Kleinunternehmen sind – mit unseren Veranstaltungen Möglichkeiten zum Netzwerken zu geben. Ein wesentlicher Teil unserer Arbeit ist aber auch die Verbesserung der Rahmenbedingungen – etwa bei der steuerlichen Begünstigung des Arbeitsraumes im Wohnungsverband oder beim Kampf gegen die Vorsteuerabzugsbeschränkungen bei Pkw. Mit der Befreiung von den Lohnnebenkosten beim ersten Mitarbeiter wurde bereits ein großer Schritt getan.“

Was kann ein Dienstleister für mein Unternehmen tun?

- Wer Routineabläufe (z. B. Buchhaltung) extern erledigen lässt, kann sich besser auf seine Kernkompetenzen konzentrieren.
- Sich Spezialwissen selbst anzueignen ist oft mühsam und zeitintensiv – meist ist es effizienter, es gezielt zuzukaufen.
- Kunden kaufen nicht mehr nur ein Produkt – sie wollen ein „Service-Package“ gleich dazu. Wer seine Produkte mit nützlichen oder unterhaltsamen Zusatzleistungen auflädt, wird mit höherer Kundenzufriedenheit belohnt.
- Ein externer Berater hat einen „freien“ Blick auf das Produktangebot und kann mit Kreativität und frischen Ideen die (kauf-)entscheidende Abgrenzung zum Mitbewerber bringen.
- „Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“ – wer das anbietet, was der Kunde schon immer gesucht hat (es aber vielleicht gar nicht wusste!), kann sich den ermüdenden Preiskampf sparen.

Das 20.000ste Mitglied der Sparte Information und Consulting, Lisa Ehrenstrasser, im Gespräch mit der NÖWI

Frau Mag. Ehrenstrasser, Sie sind „Design Consultant“. Was kann man sich darunter vorstellen?

Design Consulting ist in Österreich tatsächlich noch ein recht junges Fachgebiet. Ich begleite Unternehmen beim Generieren von Innovationen. Ziel ist, dem Produkt oder auch der Leistung eine positive Erlebniskomponente zu verleihen. Vor allem dort, wo Barrierefreiheit angestrebt wird, entwickelt sich Design Consulting rasch, weil das Erleben des Kunden ins Zentrum gerückt wird.

Wie haben Sie die ersten Schritte in die Selbstständigkeit erlebt?

Ich war zu Beginn skeptisch, zumal man oft von bürokratischen Hürden bei der Gründung hört. Daher war ich positiv überrascht, wie unkompliziert der Start war. Es hat mich motiviert, dass mich die Wirtschaftskammer so gut dabei beraten hat, in welcher Berufsgruppe mein neuartiges Unternehmenskonzept bestmöglich anzusiedeln sei.

Was erwarten Sie von Ihrer Interessenvertretung?

Zwei Dinge sind mir persönlich wichtig: Zum einen eine Plattform zum Know-how-Austausch auf einer fachlich breiten Basis zu haben. Zum anderen klare Standards, damit der Kunde schon im Vorfeld die Dienstleistungsqualität erkennen kann. Mit Standardisierungen ist das immer so eine Sache, aber trotzdem denke ich, dass sie als Orientierung für den Markt wichtig sind.