

Wenn Gärtnereien verwelken



Foto: Fassler

Kurzprofil:

Franz Auer

- 1992: Matura an der HBLFA Schönbrunn (Fachrichtung Erwerbsgartenbau)
Auslandsaufenthalte und Praktika in Holland

weitere Ausbildungen:

- Studium der Betriebswirtschaft
- Finanzausbildung

berufliche Laufbahn:

- Dehner Gartencenter (leitende Funktion)
- OBI (im Vertrieb der Gartencenter)
- freiberufliche Tätigkeit als Betriebsberater in der Unternehmens- und gewerblichen Vermögensberatung

Ein Unternehmen ist immer die Summe aus vielen Einzelteilen. Die Welt ist zu komplex geworden, um als Einzelkämpfer durchzukommen.

Beratungsdienstleistungen in Anspruch zu nehmen, bedeutet nicht, unnötigen Luxus zu genießen oder Schwäche zu zeigen

Diese Entwicklung unserer Zeit erfordert einen stetigen Erfahrungsaustausch und die Bereitschaft zu Kooperationen. Beratungsdienstleistungen in Anspruch zu nehmen, bedeutet folglich nicht, unnötigen Luxus zu genießen oder Schwäche zu zeigen, sondern ist in gewisser Weise notwendig geworden, um wirtschaftliche Strukturen transparent wahrnehmen und folglich ein Unternehmen effizient führen zu können. Ganzheitliche Unternehmensberatung ist dementsprechend der Grundsatz von Franz Auer. Er bietet neben der herkömmlichen Dienstleistung auch gewerbliche Vermögensberatung an.

Gärtner+Florist: Welche Stationen in Ihrer privaten und beruflichen Laufbahn haben Sie motiviert, eine Tätigkeit in der Unternehmensberatung aufzunehmen?

Er kommt direkt aus der Branche und weiß daher in Theorie und Praxis um die Stärken und Schwächen des Berufsstandes bescheid. Ing. DKfm. Franz Auer wuchs in einer Gärtnerfamilie auf, absolvierte seine Schulausbildung an der HBLFA Schönbrunn, bildete sich kontinuierlich fort und sammelte Erfahrungen in der Praxis. Nach einer abwechslungsreichen Laufbahn in den unterschiedlichsten Firmen bietet Auer heute als selbständiger Unternehmensberater sein Know How in Form von differenzierten Beratungsdienstleistungen sowie Seminarangeboten an.

Auer: Ich bin in einer Gärtnerfamilie groß geworden. Meine Eltern haben einen Gemüsebaubetrieb geführt – das war meine erste und wahrscheinlich entscheidende Station. In unserem Betrieb habe ich das Auf und Ab eines Gartenbaubetriebes mit allen Herausforderungen des Branchenumfeldes direkt miterlebt. Die Phase, als unser Unternehmen Konkurs anmelden musste, hat mich schockiert und sehr stark geprägt. An unserem Schicksal habe ich in der Praxis gesehen, wie leicht ein (Familien-) Betrieb in Turbulenzen kommen kann, wenn nicht ganzheitlich gewirtschaftet wird und einige wichtige Punkte vernachlässigt oder übersehen werden. Wir sind dabei durch ein Ausgleichsverfahren glücklicherweise mit einem blauen Auge davongekommen. Nach der Übernahme durch meinen Bruder und einem weiteren Verfahren konnte der Betrieb sogar schuldenfrei weitergeführt werden.

Eine weitere Station waren sicher meine Zusatzausbildungen: ein Studium in Betriebswirtschaft und ein Lehrgang in Finanzwesen.

Dadurch und durch meine berufliche Praxis habe ich mir wertvolle zusätzliche Fähigkeiten angeeignet und ein Expertennetzwerk aufgebaut. Heute bin ich durch dieses Gesamtpaket in der Lage, die Gärtner bei einer ganzheitlichen Betriebsanalyse und -führung sowohl betriebsintern als auch -extern zu unterstützen.

Gärtner+Florist: Welche Schwächen haben Sie in Ihrer bisherigen Beratungstätigkeit in der grünen Branche entdeckt und wie kann dagegen angekämpft werden?

Entscheidungen müssen heute immer wieder flexibel korrigierbar sein

Auer: Zuerst muss einmal folgendes gesagt werden: Ein Unternehmensbe-

rater ist kein Wundermensch. Niemand kennt einen Betrieb so gut, wie der Unternehmer selbst. Aber auch er kann nicht auf allen Gebieten Experte sein. Ich kann meine Fähigkeiten und mein Wissen beisteuern und durch eine offene Zusammenarbeit entsteht dann meist ein gutes Ergebnis.

Eine häufige Schwäche hat sich im Bereich „Reaktionszeit“ ergeben. Ein Betrieb muss sich ständig an die Veränderungen auf dem Markt anpassen. Entscheidungen müssen also schnell getroffen werden, aber auch flexibel korrigierbar sein. Daher ist es mir wichtig, beim Kunden ein Bewusstsein für seine (alten und oft geliebten) Gewohnheiten zu erzeugen und mit ihm Strategien für eine gewünschte Veränderung zu erarbeiten.

Es ist mir wichtig, mit dem Kunden Strategien für eine gewünschte Veränderung zu erarbeiten

Ich möchte an dieser Stelle einen Vergleich ziehen: das Unternehmen als Pflanze und der Unternehmer als Pflanzenliebhaber...

Es handelt sich aber nicht mehr um eine Blumenzwiebel, auf die man sich alleine konzentrieren kann, sondern um einen mächtigen Baum mit vielen Ästen und unsichtbaren Wurzeln. Wenn da einmal ein Ast abbricht, an einer Stelle Ungeziefer Schaden anrichtet oder ein paar Blüten verwelken, dann kann das der Unternehmer leicht übersehen, weil er sich um den zeitintensiven Geschäftsalltag kümmern muss. Ich kann da behilflich sein: Gezielt nach Problemen und deren Lösung suchen, den richtigen Dünger mitbringen und so das Bestehen auf Dauer sichern.

Der Gärtner ist ständig bemüht, dass seine Pflanzen nicht verwelken, das kann aber auf Dauer nur sichergestellt werden, wenn der gesamte Betrieb nicht verwelkt. UF