

Der Mittelstand im Interview: Unternehmensberatung Babel



Im Zuge einer neuen Serie führt Unternehmer.de Interviews mit Unternehmern und Unternehmerinnen des deutschen Mittelstands. Im Folgenden beantwortet Olaf Babel, Inhaber der Unternehmensberatung Babel, unsere Fragen. Die Unternehmensberatung Babel ist spezialisiert auf die Bereiche "Technische und Medizinische Gase", "Industrie" und "Health Care".

Unternehmer.de: Was unterscheidet Sie von anderen Unternehmen in Deutschland? Wie positionieren Sie sich gegenüber anderen Unternehmen aus Ihrer Branche?

Olaf Babel: Wir haben von Anfang an mit unserer Unternehmensberatung eine neue Nische besetzt. Wir sind derzeit die einzige Unternehmensberatung

in Deutschland, die im Segment technische und medizinische Gase berät. Die Hersteller von Industriegasen haben über Jahre hinweg die Ingenieurabteilungen abgebaut. Eine Beratung durch die Industriegase-Hersteller ist auf deren Produkte bezogen (Verfahren, Maschinen). Wir können Anwender von Industriegasen unabhängig und objektiv beraten, da wir mit keinem Industriegase-Hersteller kooperieren. Auf der anderen Seite können wir auch die Hersteller unterstützen, sowohl bezüglich ihrer Kunden als auch ihrer Lieferanten.

Auch Anlagenbauer können von uns beraten werden und sind nicht länger gezwungen mit Industriegase-Herstellern zu kooperieren, wenn es um die Einbindung technischer Gase geht. Im Bereich der Verfahrenstechnik haben wir über 2 Jahrzehnte Erfahrung. Patente auf den verschiedensten Gebieten dokumentieren die technische Expertise. Ein weiterer wichtiger Teil unserer Beratungsaktivitäten liegt darin, auf Basis der jeweiligen Kundenstärken neue Nischen im technischen Dienstleistungssektor zu finden.

Unternehmer.de: Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Entwicklung der vergangenen Monate?

Olaf Babel: Ich sehe zwei unterschiedliche Entwicklungen in Bezug auf mein Unternehmen. Zum einen haben sich die Gewinnerwartungen mit bestehenden Kunden positiver entwickelt als ich dies erwartet hätte. Meine Kunden konnte ich also von meinen Qualitäten überzeugen. Andererseits gestaltet sich die Kundenakquise über das Internet deutlich langwieriger als erwartet. Ich sehe ein großes Potential im Internet und werde deshalb verstärkt meinen Fokus auf diesen Kanal richten.

Was die deutsche Wirtschaft angeht, sehe ich ebenfalls verschiedene Entwicklungen. Gesamt betrachtet sind für 2011 Steigerungen von 2,9% des BIP prognostiziert worden. Arbeitnehmer werden in vielen Branchen zukünftig immer bessere Rahmenbedingungen vorfinden. Wenn Sie sich jedoch einzelne Segmente ansehen, können nicht alle jubeln. Insbesondere im Gesundheitswesen, das sicherlich kräftig wächst, verringern sich die Gewinne kontinuierlich. Für Leistungen zahlen die Kassen immer weniger (Beispiel Fallpauschalen) und eine Konsolidierung bei den Kassen findet ja auch gerade statt.

Unternehmer.de: Und wenn Sie heute zurückblicken: Welchen Fehler würden Sie am liebsten ungeschehen machen?

Olaf Babel: Kurze Antwort: Keinen. Jeder macht Fehler. Ich setze mich frühzeitig mit Fehlern auseinander, um daraus zu lernen.

Unternehmer.de: Was war der größte Aufreger der vergangenen Monate?

Olaf Babel: Davon bin ich in meinem jungen Unternehmen glücklicherweise bisher verschont geblieben.

Unternehmer.de: Nun die Gegenfrage: Worauf sind Sie im Rückblick besonders stolz, was waren Ihre größten Erfolge?



Olaf Babel ist Inhaber der Unternehmensberatung Babel

hoher Erklärungs- und Überzeugungsbedarf in der Branche. Sollte sich das Verfahren durchsetzen, planen wir die Gründung eines unabhängigen Unternehmens. Hierzu gibt es bereits Gespräche mit potentiellen Interessenten. Ich möchte in meiner Funktion als Unternehmensberater ja weiterhin unabhängig bleiben. Sollte es zu der Gründung kommen, sind Investitionen im sechsstelligen Bereich notwendig. Ob sich hieraus neue Arbeitsplätze ergeben oder bestehende gesichert werden, hängt dann von den zukünftigen Rahmenbedingungen ab.

Olaf Babel: Dass ich genau zum für mich richtigen Zeitpunkt den Schritt vom Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit gewagt habe. Außerdem ist es mir vor kurzem gelungen, für meinen Klienten im Bereich Gesundheitswesen ein Dienstleistungspaket zu entwerfen, welches es in dieser Form auf dem Markt noch nicht gibt. Der Vertrag zwischen meinem Klienten und zwei potentiellen Kunden steht kurz vor dem Abschluss. Ich kann hierzu jedoch leider nicht mehr sagen, da es entsprechende Geheimhaltungs- abkommen gibt.

Unternehmer.de: Planen Sie die Schaffung von Arbeitsplätzen oder größere Investitionen?

Olaf Babel: Eines meiner Patente beschäftigt sich mit der Abfüllung von Bier. Da es sich aber um eine Anwendung handelt, die absolut anders ist als alle bisher praktizierten Methoden (sonst wäre es ja kein Patent), ergibt sich hieraus ein

Unternehmer.de: Stichwort Social Media und Web 2.0: Wie nutzen sie die Online-Medien?

Olaf Babel: Auf der Businessplattform Xing bin ich aktiv. Grundsätzlich sehe ich das Internet als extrem wichtig an. Fast alle relevanten Informationen sind hier kostenlos zu beziehen und ca. 86 % aller Entscheider nutzen das Internet regelmäßig. 63 % aller Entscheider informieren sich im Internet über zukünftige Lieferanten oder Kooperationspartner. Das bedeutet für mich, dass wir natürlich einen entsprechenden Web-Auftritt haben. Dieser Auftritt wird kontinuierlich angepasst. Weiterhin schalten wir regelmäßig Ticker mit fachspezifischen Informationen. Zusätzlich bieten wir auf unserer Homepage verschiedene von uns programmierte Tools kostenlos zum Download an. In unserem Industriegase-Lexikon finden Sie alles rund um Industriegase. Angefangen bei Erklärungen über Berechnungsbeispiele bis hin zu Parametertabellen. Das sind teilweise Informationen, die Sie so im Netz bis dato nicht finden konnten. Natürlich haben wir nicht den Anspruch, Wikipedia Konkurrenz zu machen. Allerdings darf man auch nicht vergessen, dass dort immer wieder fehlerhafte Artikel erscheinen. Schauen Sie sich nur mal die Erklärung zu Fahrenheit an.

Unternehmer.de: Welche Tipps würden Sie dann Menschen geben, die sich gerade im Moment mit dem Gedanken beschäftigen, ein Unternehmen zu gründen?

Olaf Babel: Ich möchte hier gerne etwas allgemeiner anfangen und beziehe mich erst einmal auf alle erwerbstätigen Menschen. Aus meiner Sicht sollte jeder, ob Angestellter oder Selbständiger einen Plan B parat haben. Dieser sollte regelmäßig überprüft und mit der Ist-Situation verglichen werden. Stellt sich dann heraus, dass die Rahmenbedingungen für Plan B besser sind als für die Ist-Situation, dann sollte man zu Plan B übergehen. Das kann dann natürlich die Selbständigkeit sein. Wichtig ist, dass der Plan von realistischen Annahmen ausgeht. Ob Sie dann nebenberuflich beginnen oder sofort zu 100 Prozent, ist eine Frage der Rahmenbedingungen.

Ein zweiter wichtiger Punkt ist, sich von Anfang an Auszeiten zu gönnen und zwar regelmäßig. Ich gehe einmal pro Woche in die Sauna und jogge regelmäßig. Ohne diese Auszeiten könnte ich nicht kreativ sein.

Suchen Sie sich Sparringpartner. Kontroverse Diskussionen verschaffen einen anderen Blick auf geplante Aktivitäten. These, Antithese, Synthese. Wenn Sie nicht auf ein großes Netzwerk zurückgreifen können oder nicht zu Beginn schon ausreichend viele potentielle Kunden haben, sollten Sie entsprechend Kapital zur Überbrückung einplanen. Die Kunden kommen ja normalerweise nicht von alleine und insbesondere nicht bloß deshalb, weil ein weiterer Anbieter vorhanden ist. Machen Sie sich frühzeitig mit dem Thema Internet vertraut (wichtig). Bis Sie dort gefunden werden, vergeht viel Zeit.

Unternehmer.de: Welche Charaktereigenschaften sind ein absolutes Muss, um sich am Markt behaupten zu können?

Olaf Babel: Positive Grundhaltung und Ausdauer, Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft. Selbstdisziplin, Selbstbewusstsein und Stress-Resistenz. Weiterhin sollten Unternehmer hohe fachliche Kompetenzen mitbringen, analytisch sein, Spaß an der Unabhängigkeit und Lust auf Gewinne haben.

Unternehmer.de: Könnten Sie sich prinzipiell vorstellen, Deutschland aus unternehmenstaktischen Gründen irgendwann zu verlassen?

Man soll nie „nie“ sagen. Ich habe früher regelmäßig für Projekte in Europa und gelegentlich in Amerika gearbeitet. Das waren aber immer nur zeitlich begrenzte Aufenthalte. Ein Angebot am Genfer See im Umfeld von CERN als Prozessingenieur habe ich damals aber abgelehnt. Derzeit ist der deutsche Markt mehr als groß genug für meine Aktivitäten. Ich fühle mich hier wohl. Ich lebe und arbeite nach dem Standard „Made in Germany“.

Unternehmer.de: Wo sehen Sie den deutschen Markt für ihr Unternehmen in 5 Jahren? Was könnte sich verändern?

Olaf Babel: Ich denke, meine Chancen im Markt werden sich stetig verbessern, insbesondere aufgrund des steigenden Fach- und Führungskräftemangels. Durch meine Beratung im Bereich Serviceoptimierungen können Unternehmen in die Lage versetzt werden, fehlende Fachkräfte durch höhere Produktivität und Umstrukturierung auszugleichen. Neue Nischen bieten aus meiner Sicht für Unternehmen in Zukunft Wachstumspotential. Ein weiterer Aspekt ist die Ressourcenschonung. Durch unsere Beratung im Bereich technischer und medizinischer Gase unterstützen wir aktiv eine Verbrauchsreduzierung. Dies kann bedeuten, dass z.B. weniger Ausschuss produziert wird oder aber einfach weniger Industriegas verwendet wird.

Im 5-Jahres-Horizont liegt für mich die bereits erwähnte Laser-Anwendung im Bereich der Bierabfüllung. Hier sollten dann auch schon erste Erfolge erzielt worden sein. Da dieser Markt sehr überschaubar ist, führt ein Durchbruch schnell zu Nachahmungseffekten bei Mitbewerbern unserer Brauereikunden. Diese Aktivitäten sind dann aber eher weltweit zu sehen und würden durch das neu gegründete Unternehmen abgewickelt werden.

Veröffentlichung vom 04.01.2012 auf www.undernehmer.de

Unter:

www.undernehmer.de/management-people-skills/127578-der-mittelstand-im-interview-unternehmensberatung-babel