

# UBIT Impulse Dialog



©kunstfotografie.at

**8. Juni 2017**

**Impuls: Mag. Barbara Huber**



# Fragestellung

Brauchen

**junge**

Unternehmer/innen

**traditionelle**

Unternehmensberatung?

Wieso lohnt es sich **junge Unternehmer/innen** als Zielgruppe zu betrachten?

Altersgruppe	2014	2015	2016 vorl.
< 20 Jahre	1,0 %	1,1 %	1,2 %
20-30 Jahre	21,5 %	22,0 %	21,8 %
30-40 Jahre	29,3 %	27,7 %	26,3 %

Quelle: Anteil in % / Unternehmensneugründungen WKO per 31.1.2017

Altersgruppe	2014	2015	2016 vorl.
< 20 Jahre	318	360	429
20-30 Jahre	6.706	7.329	7.581
30-40 Jahre	9.170	9.246	9.176
Gesamt	31.258	33.356	34.844

Quelle: Personenanzahl / Unternehmensneugründungen WKO per 31.1.2017

**Traditionelle Unternehmensberatung** fokussiert/spezialisiert sich auf:

**Quelle: Berufsbild Unternehmensberatung, Ausgabe 2016**

Strategische Unternehmensführung	Operative Unternehmensführung
Betriebswirtschaftliche Belange	Finanz- und Rechnungswesen
Personalwesen	Marketing und Vertrieb
Unternehmensorganisation	Supply Chain Management
Technik / Technologie	Umweltmanagement
Wirtschaftsmediation	



**Was ist anders?**



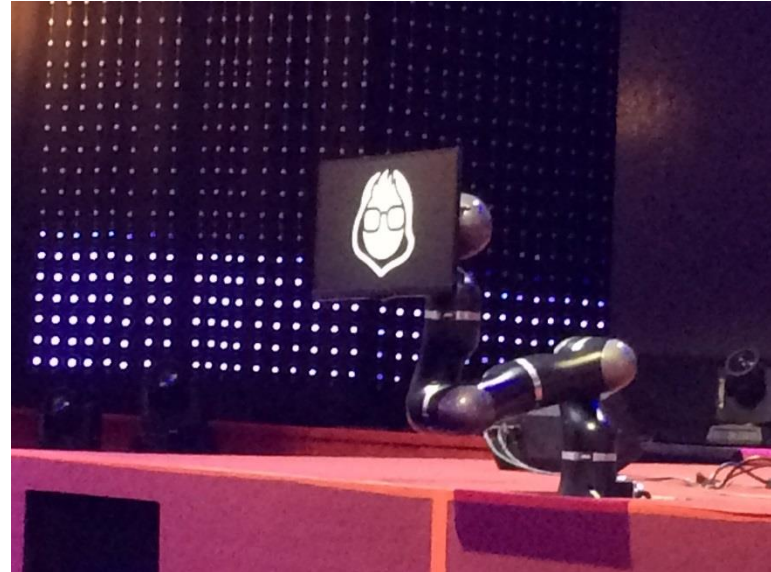
# Veränderung der Rahmenbedingungen

- Eigenständige Recherche im „Netz“
- Einsatz von Artificial Intelligence (AI) oder anderen techn. Tools
- Inkubatoren / Business Angels als Konkurrenz ?!



## Neue Bedürfnisse

- Fokus auf Förderungen und Investorensuche
- Vernetzung über die Grenzen bringt Veränderung der Sprache
- Branding / Markenschutz wird wichtiger





# Wo ist unser Platz?

## Hypothese 1:

Junge Unternehmer/innen brauchen technisch versierte Berater/innen

## Hypothese 2:

Junge Unternehmer/innen brauchen Berater/innen, die Selbstlernprozesse unterstützen statt Wissen vermitteln.

# Wo ist unser Platz?

## Hypothese 1:

Junge Unternehmer/innen brauchen technisch versierte Berater/innen.

## Diskussionsergebnisse:

- Junge Unternehmer/innen haben die Kernkompetenz inkl. Technik für ihr Produkt,
- brauchen aber Realitätscheck hinsichtlich Wirtschaftlichkeit und Strukturen → das können wir Berater/innen leisten!

# Wo ist unser Platz?

## Hypothese 2:

Junge Unternehmer/innen brauchen Berater/innen, die Selbstlernprozesse unterstützen statt Wissen vermitteln.

## Diskussionsergebnisse:

- Junge Unternehmer/innen brauchen die Erfahrungen, Zahlen, Daten, Fakten und oft auch operatives „Mitpacken“ von uns Berater/innen,
- damit durch die Vielzahl an Infos und Anforderungen das eigentliche langfristige Ziel erreicht wird und nicht z.B. durch kurzfristig attraktiv erscheinende Entscheidungen verloren wird.