

Start-up, Wachstum, Turnaround: immer gut beraten

Was verbindet fast alle topFirmen aus Bayerisch-Schwaben? Vor Jahren oder Jahrzehnten haben sie alle als Start-up klein angefangen und sich seither Jahr für Jahr positiv weiterentwickelt. Damit so ein Start in die Selbstständigkeit reibungslos gelingt, kann es hilfreich sein, sich einen erfahrenen Unternehmer an die Seite zu holen.



„In meinem Beruf schlüpfte ich in unterschiedliche Rollen: bei Start-ups ist man Coach, im Changemanagement Moderator oder Trainer und in Sanierungsunternehmen Berater. Das begeistert mich so an meiner täglichen Arbeit.“

Oliver Briemle, Oliver Briemle Unternehmensberatung

Die Oliver Briemle Unternehmensberatung coacht Start-ups bereits in der Vorgründungs- und Gründungsphase und versucht sie erfolgreich und langfristig in den verschiedenen Unternehmenszyklen zu begleiten. Im Interview verrät Oliver Briemle, der seit 2006 als freiberuflicher Unternehmensberater in der Region tätig ist, wie er Unternehmer gezielt unterstützen kann, wie er angefangen hat – und wie er in Zukunft weitermachen möchte.

Was ist Ihr oberstes Ziel bei der Beratung von Unternehmen?

Oliver Briemle: Der Erfolg des Unternehmens steht immer im Mittelpunkt des gemeinsamen Handelns. Wenn meine Kunden mit dem Nutzen aus der Beratung zufrieden sind, dann habe ich mein oberstes Ziel erreicht.

Und wie kommen Sie an dieses Ziel?

Briemle: Die Werte „zuverlässig“, „kompetent“ und „richtungsweisend“ sind meine täglichen Begleiter. Ich bin loyal und aufrichtig gegenüber meinen Kunden, wahre deren Interessen und halte meine zugesagte hohe Beratungsqualität sowie vereinbarte Kosten- und Zeitrahmen verbindlich ein. Ich bin mir der Verantwortung für den Erfolg der Unternehmen meiner Kunden sehr bewusst und setze – last but not least – auf Transparenz.

Was begeistert Sie als Unternehmensberater in Ihrer täglichen Arbeit?

Briemle: Jede Branche und jedes Unternehmen sind anders. Sich immer wieder neu in die aktuelle Situation hineindenken und mit dem Auftrag zu identifizieren ist sehr spannend. Dazu gibt es unterschiedliche Rollen, bei Start-ups ist man Coach, im Changemanagement Moderator oder Trainer und in Sanierungsunternehmen Berater.

All diese Beraterrollen in einer Person zu vereinen klingt nach einer Herausforderung. Wie schaffen Sie das als One-Man-Show?

Briemle: Ganz alleine bin ich nicht. Im Laufe der vielen Jahre meiner beruflichen Tätigkeit habe ich mir ein großes Netzwerk an starken Partner aufgebaut. Je nach Kundenanfrage stelle ich ein Projektteam zusammen, mit dem ich zusammen den Auftrag erfolgreich umsetzen kann. Selbstverständlich gebe ich auch Anfragen an Partner weiter, die ich aufgrund fehlender Ressourcen oder mangelndem Spezialwissen auf einem Fachgebiet nicht übernehmen kann.

Sie stehen Unternehmen oft in besonders schwierigen Phasen zur Seite. Woher kommt das „Krisenwissen“?

Briemle: Ich war über 26 Jahre in drei verschiedenen Banken tätig und war bei meiner letzten Position bei

Bilder: xxx

einer Volksbank als Bereichsleiter für das Spezialgebiet Krise, Sanierung, Insolvenz verantwortlich. Dieses Wissen habe ich weiter vertieft und berate seit meiner Selbstständigkeit Unternehmen in dieser schwierigen Phase. In diesem sensiblen Beratungsbereich arbeite ich mit ergebnisorientierten Experten zusammen, die sich auf die Wertschöpfung und Wiederherstellung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens spezialisiert haben. Dank unseres Know-hows sind wir in der Lage, in entscheidenden Situationen Veränderungen zu bewirken und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. Das ist uns in der Vergangenheit schon oft gelungen.

Sie begleiten Unternehmen vom Start-up über Wachstumsunternehmen bis zum Turnaround. Welche Konstante gibt es in Ihrer Beratungstätigkeit?

Briemle: In meiner eigenen Gründungsphase wurde zusammen mit einer Marketing-Agentur mein Slogan „...wir schaffen Liquidität“ entwickelt. Um den Zusammenhang bildlich auszudrücken: ‚Die Liquidität im Unternehmen ist wie das Blut in unserem Körper, es muss gesund und störungsfrei fließen.‘ In der Region werde ich als Unternehmensberater mit dem Spezialwissen Finanzen wahrgenommen, auch wenn die Aufträge immer viel komplexer sind, als Geld zu beschaffen, Fördertöpfe zu leeren und in eine Firma zu pumpen. Dieser Effekt wäre schnell verpufft.

Welche Veränderungen werden die Unternehmen in (naher) Zukunft Ihrer Meinung nach verstärkt beschäftigen?

Briemle: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und New Work. Im eigenen Unternehmen gehöre ich zu den ersten drei Unternehmensberatern in Bayern, die in Kooperation mit der ACCELEREST AG, München, einen digitalen Businessplan erstellt. Die standardisierten und bewerteten Datensätze werden direkt an Finanzierungspartner und Versicherungsmakler geleitet und alle Beteiligten haben daraus einen großen Nutzen.

Wir haben uns jetzt über ganz verschiedene Themen und ihre tägliche Arbeit unterhalten. Wie würden Sie sich selbst bezeichnen?

Briemle: Mich selbst zu beurteilen ist für mich sehr schwierig. Da lasse ich doch lieber zwei meiner Kunden zu Wort kommen: Etwa Holger Goldenstein, Geschäftsführer der HG Metalltechnik Krumbach: ‚Herr Briemle lieferte seit Jahren überaus wertvolle Entscheidungsgrundlagen und eröffnete neue Perspektiven. Als Analyst, Ideengeber, Gesprächspartner, Finanzspezialist und natürlich als Berater schätzen wir ihn und empfehlen ihn gerne weiter.‘ Oder Dr. Barbara Fink, Inhaberin des Gesundheits-hotels Witzigmann: ‚Einfach zusammengefasst – TOP, Super Berater.‘

 **topFIRMA**
in Schwaben 2018



OLIVER BRIEMLE
UNTERNEHMENSBERATUNG

Oliver Briemle
Unternehmensberatung
Margaretenweg 12
86842 Türkheim
Tel.: 08245 2093-87
info@oliver-briemle.de
www.oliver-briemle.de