

# HT-CON – Dienstleistungen der besonderen Art

Unternehmensberatungen gibt es viele, aber nur wenige haben einen technisch-chemischen Hintergrund und kennen die Probleme der Unternehmen in der chemischen Industrie. Gerade im Kennen der Chemie-Technik-Branche liegen jedoch Lösungsansätze, die sich nicht rein betriebswirtschaftlich erschließen lassen. Erfahrung und eine intensive Branchenkenntnis, Kreativität und ein objektiver Blick von außen sind für das Entwickeln von Lösungsansätzen ebenso wichtig wie Entscheidungskraft und manchmal ein eher unkonventionelles oder pragmatisches Handeln. Neues denken und gestalten ist gefordert. In diesem Sinn hat Dr. Hedwig Tuss, die sich als langjährige Managerin in der Analytikbranche einen Namen gemacht hat, ihr eigenes Unternehmen HT-CON gegründet. Dr. Margareta Dellert-Ritter sprach mit Dr. Hedwig Tuss, Geschäftsführerin von HT-CON, über die Philosophie, das Leistungsprofil und die Zielsetzungen der Unternehmerberatung.



Hedwig Tuss

**Frau Dr. Tuss, Sie haben die Firma HT-CON Unternehmerberatung gegründet. Welche Philosophie steht hinter der Firmengründung?**

**H. Tuss:** Unsere Philosophie ist das Miteinander von Unternehmer und Berater. Wie Sie sehen, drücken wir das Miteinander auch in unserem Firmennamen durch die Silbe CON aus. Unser Leistungsspektrum zeichnet sich dadurch aus, dass wir nicht nur einfach beraten, indem wir Empfehlungen geben und danach den Unternehmer allein lassen, sondern dass wir auch die Umsetzung im Betrieb begleiten. Dabei ist es uns wichtig, alle Schritte miteinander zu gehen. Als langgediente Geschäftsführerin kenne ich die Herausforderungen recht genau, vor die Geschäftsleitung und Management kleiner und mittelständischer Unternehmen täglich gestellt sind. Oft nimmt das Tagesgeschäft soviel Zeit und Energie in Anspruch, dass für die wichtigen und zukunftsweisende Visionen oder für das Vorbereiten strategischer Entscheidungen kaum Zeit bleibt. Hier können wir helfen. Genau an diesem Punkt greift unser Dienstleistungsangebot. Wir unterstützen und entlasten den Unternehmer ganz gezielt und mit einem höchsten Maß an Effizienz durch unser besonderes und vielfältiges Leistungsangebot. Kurz gesagt: wir von HT-CON sehen uns als Mit-Macher.

**Welche besonderen Dienstleistungen bieten Sie an? Was können Sie, was andere nicht können?**

**H. Tuss:** Einerseits arbeiten wir im „Verborgenen“ und erstellen Hintergrundrecherchen, Markterhebungen oder Unternehmens- und Produktprofile. Andererseits vertreten und unterstützen wir die Firmen auch aktiv in der Öffentlichkeit sei es z.B. bei Messeauftritten oder bei der Öffentlichkeitsarbeit. Wir optimieren Prozessabläufe. Wir erkunden Netzbeziehungen oder stellen diese her. Dabei beraten wir ganzheitlich und systemisch. Bei uns stehen Ziele, Menschen, ihre Kommunikation und ihnen angemessene Lösungen im Mittelpunkt. Wir werfen einen neutralen Blick von außen auf das Unternehmen. Gut, das könnte jeder Dritte für sich beanspruchen: aber unser Blick ist geschult. Hier kommt die jahrzehntelange Erfahrung der eigenen internationalen Geschäftsführung zum Tragen. Wir geben engagiert Anregungen und Unterstützung bei der Verbesserung von Verfahrensabläufen. Oft liegen hier ungenutzte Ressourcen im Unternehmen brach. Quantitative Veränderungen erzielen auch andere, aber unsere Unternehmerberatung kann auch die Qualität der erbrachten Leistungen steigern helfen. Das setzt Führungswissen und Kommunikationsfähigkeit voraus. Unser Leistungsprofil und unsere Erfahrungen bedingen auch eine erhöhte Kundenzufriedenheit.

In erster Linie wenden wir uns an den Unternehmer, dabei haben wir auch die Möglichkeit, Arbeiten auszuführen, die nicht an die eigenen MitarbeiterInnen im Unternehmen delegiert werden können. Dazu zählen zum Beispiel die Vorbereitung von strategischen Entscheidungen für Expansionen in neue Märkte/Länder, strategische Allianzen oder auch Evaluierungen von möglichen Geschäftsübernahmen.

Wir beraten das jeweilige Unternehmen maßgeschneidert. Dieser „Maßanzug“ soll bequem sitzen, das Erscheinungsbild positiv wirken lassen und dem Anlass angemessen sein. Manchmal brauchen die Unternehmer neue Entwürfe und nicht die Kopie von Gottschalk-Anzügen oder Armani-Auftritte großer Politiker.

**Auf welche Schwerpunkte konzentrieren Sie sich dabei?**

**H. Tuss:** Besonders erfolgreich bin ich im Vertrieb und Marketing bei einem Marktführer der Branche Instrumentelle Analytik gewesen. Diese Jahrzehnte haben meine Arbeit geprägt und als Chefin meiner eigenen Beratungsfirma verkörpere ich jetzt diesen Erfolg. Deswegen bilden diese beiden Bereiche für unser Unternehmen folgerichtig den Beratungsschwerpunkt. Im Bereich Vertrieb und Marketing kann ich die Nutzenerwartungen der Unternehmer sicherlich am deutlichsten befriedigen.

## Wodurch zeichnet sich Ihr Angebot aus?

**H. Tuss:** Natürlich ist die vorhandene intensive Branchenkenntnis ein großes Plus für unser Dienstleistungsangebot. Diese fachliche Kompetenz wird aber heute vorausgesetzt. HT-CON bietet mehr: ich bin sehr kreativ beim Finden von Lösungsansätzen, die manchmal unkonventionell oder pragmatisch sein können. In diese Kreativität des Denkens und Handelns kann ich andere überzeugend einbinden. Das ist mein Plus, so kann HT-CON mitmachen und Neues gestalten. Wir arbeiten sozial und betriebswirtschaftlich ausgerichtet. Dabei glauben wir, dass die Unternehmer menschenfreundlich sind und durchaus Sorge für die bei ihnen Beschäftigten tragen. Wir unternehmen etwas für den Unternehmer, garniert mit Humor und einer guten Portion „gesundem Menschenverstand“.

## Welche konkreten Vorteile und Nutzungseffekte resultieren aus Ihrem Dienstleistungsangebot für Ihre Kunden?

**H. Tuss:** Gerade bei kleinen Unternehmen stellt sich häufig die Frage der Machbarkeit und Finanzierung der Beratung. Dadurch, dass wir nicht nur die Beratung, sondern auch die Begleitung bei der Umsetzung anbieten, entlasten wir den Unternehmer. Gleichzeitig erzielen wir eine größere Nachhaltigkeit. Unser Einsatz ist wirtschaftlich interessant und machbar. Es sollte auch der Aspekt der möglichen finanziellen Unterstützung der Beratung durch den Bund, die Länder und auch die EU nicht außer Acht gelassen werden. So besteht in vielen Bereichen die Möglichkeit, Fördermittel zu beantragen. Wir helfen bei der Beantragung solcher Fremdmittel. Manchmal können wir so Firmen zu einem Wissensvorsprung verhelfen. HT-CON hält und sucht Kontakt zu bestehenden Netzwerken. Das verlangt Fingerspitzengefühl, Mut und Repräsentierfähigkeit. Wir sind überzeugt, diesen Mehrwert unseren Auftraggebern vermitteln zu können und eröffnen damit die Möglichkeit, z.B. strategisch mit anderen Firmen zusammenzuarbeiten oder auch neue Absatzwege zu finden.

## Frau Dr. Tuss, Sie haben sich in der Instrumentellen Analytik einen Namen gemacht. Inwieweit stellen Sie Ihr Know-how auch anderen Branchen zur Verfügung?

**H. Tuss:** Diese Branche ist nur ein Marktsegment innerhalb der chemischen Industrie unseres Landes. Wenn wir uns die gesamte Wertschöpfungskette ansehen, dann gehören dazu auch die Zulieferfirmen, Serviceorganisationen, Handelshäu-

ser und natürlich der Endverbraucher. In allen Bereichen können wir unser Wissen zur Verfügung stellen, da die Instrumentelle Analytik ja viele Schnittmengen mit den anderen Teilen der Kette aufweist.

Im Gegensatz zur Instrumentellen Analytik, die ja bereits seit Jahren etabliert und strukturiert ist, sehen wir unsere Beraterleistung auch auf Biotechnologie und Bioanalytik anwendbar. Hier münden gute und zukunftsweisende Ideen in Firmengründungen. Aber diese Firmen haben oft Schwierigkeiten, sich zu vermarkten und ihre Produkte mit gezieltem Marketing zu präsentieren. Da vielfach das Geld nicht ausreicht, um sich die entsprechenden MitarbeiterInnen an Bord zu holen, bieten wir unsere Leistungen an, projektbezogen und zeitlich befristet

## Welche Zielsetzungen haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt?

**H. Tuss:** Die Vielfältigkeit der Beratungsleistungen erfordert große interdisziplinäre Vernetzung. HT-CON sieht hier zukünftig die Chance, innerhalb der Branche selbst ein Netzwerk von Dienstleistungsanbietern zu generieren. Langfristig wollen wir unseren Kunden auch Branchen differenziertes Wissen zugänglich machen. Es gibt zwar viele Berater und Beratungsunternehmen, aber nur wenige haben wie wir einen technisch-chemischen Hintergrund und kennen die Probleme der Unternehmen in der chemischen Industrie. Gerade im Kennen der Chemie-Technik-Branche liegen Lösungsansätze, die sich nicht rein betriebswirtschaftlich erschließen. Hier können wir expandieren und stärker zielgerichtet handeln.

## Wo sehen Sie die Märkte der bzw. mit Zukunft?

**H. Tuss:** Der strukturelle Wandel des Produktionsstandortes Deutschland macht auch vor unsere Branche nicht halt. Die Sicherung des Standortes erfordert, andere Wege als bisher zu beschreiten. Einer dieser Wege kann sein, den Ausbau von Dienstleistungen um das „Produkt“ herum deutlicher zu bündeln und zu vermarkten. Mit anderen Worten: nicht das verkaufte Photometer ist mehr das Produkt, sondern das Anwendungs-Knowhow, die Wartung, die Evaluierung/Zertifizierung der Methode werden zu einem Gesamtprodukt, bei dem die eingebundene Dienstleistung unser „USP“ wird. So kann ein Beitrag zur Standortsicherung aussehen.

HT-Con Unternehmensberatung  
Ladenspelderstr. 65 · 45147 Essen  
info@htcon.de · www.htcon.de