

## «Knowledge Management» als Gründermotivation

*Die HSC-Absolventen Matthias Maier und Michael Kres und ihr Unternehmen «promoveTM GmbH»*



*Das Wissen gerade von älteren Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern effizient einsetzen wollen Matthias Maier (links) und Michael Kres.*

*Von Roger Tinner*

Der Firmenname «promoveTM GmbH» lässt keine spontanen Rückschlüsse auf die Tätigkeit dieses noch jungen Kleinunternehmens mit drei Mitarbeitern zu, und wenn das «TM» mit «Time Management» aufgeschlüsselt wird, geht die Vermutung wohl in die falsche Richtung: Hier werden weder Papier- noch elektronische Agenden oder Planungssysteme verkauft, die dem Einzelnen ein besseres «time management» erlauben. Matthias Maier und Michael Kres sind mit ihrem «Start up» im Personalbereich tätig und verstehen sich als Kompetenzzentrum zwischen staatlichen und privaten Arbeitsvermittlern und Arbeitnehmenden. In einem Verbund mit Partnern haben sie sich dem Knowhow-Transfer zwischen Unternehmen mit Über- oder Unterkapazitäten (im Personalbereich), selbständigen Fachkräften und Mitarbeiter(inne)n bzw. Stellensuchenden verschrieben. Dabei vertreten die 32- bzw. 31-jährigen Firmengründer eine Generation, der sie selbst (noch) gar nicht angehören: «Wir vertreten die Interessen von qualifizierten Fach- und Führungskräften ab 45 Jahren in einem gesamtschweizerischen Netzwerk. Ob Projektmitarbeit, Mandate oder fixe Engagements: Unser

Ziel ist es, Unternehmen kostengünstig Erfahrungswissen zur Verfügung zu stellen.» Zusätzlich bietet «promove TM» sogenanntes «Newplacement» an. Die Gründer dazu: «Wir integrieren Mitarbeiter, die aus Unternehmen ausscheiden müssen, auf der genannten Basis in Poolunternehmen.» Konkret umgesetzt hat die «promove» die Geschäftsidee «Know How-Transfer» in drei Geschäftsfeldern: «T-experts» vermittelt erfahrene Mitarbeiter(innen) an Unternehmen, «T-sharing» vermittelt Mitarbeitende eines Unternehmens in Zeiten einer Unterauslastung an ein Poolunternehmen, und «T-pooling» eine Plattform für selbständige Berater, die durch promoteTM GmbH Mandate akquirieren..

### Motivation: «Effizientes Wissensmanagement»

Die Motivation zur Unternehmensgründung kam bei Maier und Kres — ähnlich wie in vielen anderen Fällen — aus den (schlechten) Erfahrungen in der früheren Arbeit: «Ausgangslage war die Erkenntnis, dass wir die Werte, mit denen wir uns unternehmerisch identifizieren, in den uns bekannten Unternehmen nur sehr selten vorfanden. Konkret ging es darum, dass wir Wissensmanagement — trotz vieler gegentei-

liger Aussagen von Unternehmern — in der Praxis nur selten erfahren konnten. Vor allem ältere Leute werden aufgrund von Fusionen, Frühpensionierungen etc. entlassen, ohne dass man sich um die Erfahrungen dieser Menschen kümmert. Im Gegenzug holt man sich teure Berater ins Haus, die dann die fehlenden Kompetenzen wieder aufbauen sollten.

Die heutige Selbständigkeit erlaube es dagegen, «Wissen effizient <anzupapfen> und unbürokratisch und neutral im Sinne der Auftraggeber zu nutzen.» Als hinderlich erweise sich in der Schweiz aber der zögerliche Umgang mit Wissen: «Jemandem etwas mitzuteilen und miteinander zu kommunizieren, kommt vielerorts immer noch einem gewissen Machtverlust gleich. Entsprechend reagieren Manager oft skeptisch auf den Ansatz.»

### Von der HSG her gekannt

Matthias Maier, im deutschen Waiblingen aufgewachsener Auslandschweizer, und Michael Kres, in Laufen (Baselland) aufgewachsener Österreicher, kannten sich von ihrem Studium in St. Gallen her. Während Maier nach seinem Lizentiat (Vertiefungsrichtung Finanz- und Rechnungswesen) 1994 als Projektmanager bei einer Grossbank und später als Assistant Financial Manager bei Reuters in Zürich arbeitete, schloss Kres an sein Liz (1993, Vertiefung Tourismus und Verkehr) das Doktorandenstudium an. Mit der Dissertation «Ausgestaltung und Entwicklung einer touristischen Marke Europa -Auswirkungen aus Schweizer Sicht» promovierte er 1997 zum Dr.oec., war allerdings schon vorher in der Praxis tätig, Zunächst in der Geschäftsleitung einer Management School, anschliessend als Marketingleiter bei Swisscontrol, Bern und Genf.

Zum Studium nach St. Gallen kam der Auslandschweizer Maier wegen der «guten Ausbildung» und weil er seine zweite Heimat näher kennenlernen wollte. Für Michael Kres waren neben der «systematischen Einrührung in moderne Managementkultur» (auf die er an einer Informationstagung aufmerksam wurde) die Kriterien «weit weg und ein See» mitentscheidend für die

Wahl des Studienortes, zählt er doch Tauchen zu seinen Hobbies. Das Studium beurteilt er in der Rückblende als «sehr gut», hätte sich aus heutiger Sicht aber mehr Einführung in moderne Führungsmethoden wie Coaching oder Teamführung gewünscht. Matthias Maier hat das Studium als «herausfordernd» empfunden, als manchmal ziemlich «schulisch», aber mit dem Vorteil des effizienten Studierens. Die Erinnerungen der beiden an die gemeinsame Studienzeit gehen vom «internationalen Flair bei den Studierenden» bis zur damaligen Stammkneipe «Alt St. Gallen».

Und was von dem, was sie an der HSG gelernt hatten, konnten sie bisher vor allem brauchen? Für Matthias Maier ist die «Fähigkeit zu konzeptionellem Denken sehr nützlich», für Michael Kres helfen der systemische Ansatz der Managementausbildung und die zahlreichen Einblicke in Unternehmen bis heute, «Projekte zu strukturieren und uns in verschiedenen unternehmerischen Kontexten rasch zurechzufinden.»

Dass derzeit - die Gründungsphase ist ja nach einem Jahr keineswegs abgeschlossen — den beiden Jungunternehmern wenig Zeit für ihre Hobbies bleibt, ist verständlich. Wenn doch hin und wieder Zeit oder Wochenenden dafür bleiben, dann widmet sich Maier dem Skifahren, dem Reisen oder der Kultur, während Michael Kres mit seiner Partnerin die sonnige Wohnung am Genfersee geniesst oder sich dem Reisen, der Musik, dem Tauchen, dem Fotografieren oder der Literatur widmet.

Was die Zukunftsaussichten von «promveTM» angeht, so sind beide sehr optimistisch gestimmt. Die beiden HSG-Absolventen beurteilen die Marktaussichten - bei einem sich zusehends verknappenden Arbeitsmarkt -nämlich als ausgezeichnet, zumal der Standort Zürich Zentrum eines grossen Wirtschaftsraumes ist. Diskutiert wird — ein gutes Jahr nach der Gründung - bereits eine Ausdehnung des Konzepts auf Franchisebasis nach Lausanne, Bern und St. Gallen.