

Pressemitteilung - Firmenjubiläum
Wien, 08. Juni 2022

Konsultori feiert! 10 Fragen an Petra Wolkenstein

Konsultori ist 10 Jahre alt geworden. Bei diesem Meilenstein müssen der Gründerin viele Emotionen und Erinnerungen in den Sinn kommen. Wie beginnt das zehnte Jahr?

Es bleibt dynamisch wie immer. Es gibt wunderbare neue Möglichkeiten, um uns und unser Angebot weiterzuentwickeln und auch unsere Kundenprojekte bleiben mehr als sehr spannend. Außerdem haben wir neue Kooperationspartner und haben ein Projekt in einer neuen Region gestartet. Eigentlich bleibt uns wenig Zeit, innezuhalten und mit einer Rückschau das Erreichte wertzuschätzen. Wie gut, dass wir 10 Jahre alt werden, da zwingen wir uns sozusagen selbst zum Innehalten, kurz Stehenbleiben, Durchatmen und Lächeln über die Dinge, die wir mit unseren Kunden, Mitarbeiter:innen und Partner:innen zustande gebracht haben.

Das von Petra Wolkenstein gegründete Unternehmen hat sich im Laufe der Jahre stark entwickelt. Was sind heute Deine Aufgaben bei Konsultori und was ist Deine liebste Tätigkeit?

Ich bin Gründerin und Geschäftsführerin der Konsultori BD GmbH, aber das ist mittlerweile nur ein Teil von Konsultori. Wir haben nun mehrere Konsultori-Partner sowie Kooperationspartner über Organisationsgrenzen hinweg. Unser Angebot für Start-ups und stark wachsende Unternehmen hat sich weiterentwickelt um die Themenbereiche Finanzmanagement und Finanzierung. Wir arbeiten nun auch auf der Seite der Investoren und haben einen eigenen VC Funds gegründet. Weiters hat sich unser regionaler Betätigungsbereich erweitert: zu DACH, Italien und Osteuropa ist jetzt der afrikanische Kontinent hinzugekommen.

Neben den Spezialgebieten Mergers & Acquisitions, Investorenvorbereitung und Strategieänderung kümmere ich mich um die Weiterentwicklung der Konsultori als Marke, das Produkt-Portfolio, sowie das Partner-Management. Eine große Freude bleibt weiterhin das Abhalten von Trainings für Start-ups zu den Themen Investoren, Strategie und Verhandlungstaktik an Universitäten und bei Akzeleratoren oder die Organisation von Panels und als Speakerin für unseren Africa Fund.

Wie ich gerne arbeite? Ich bin eigentlich ein sehr analytischer Mensch und entscheide gerne nach genauer Recherche und Diskussion. Andererseits macht mir die Arbeit mit unseren Kunden und Kooperationspartnern sehr viel Freude, denn ich erzeuge gerne Ergebnisse gemeinsam, wie zB einen Investoreneinstieg bei einem Startup. Also eine analytische Treiberin, so könnte man das vielleicht nennen.

10 Jahre sind eine lange Zeit, vor allem wenn man mit so vielen neuen Kunden und damit immer wieder mit neuen Herausforderungen konfrontiert wird. Erinnerst Du Dich noch an das allererste Unternehmen, das an Dich herangetreten ist?

Es ist so viel Zeit vergangen seitdem und oft ist ein Unternehmensumfeld sehr dynamisch oder Kooperationspartner trennen sich wieder und machen woanders erfolgreich weiter. So ist das auch bei Konsultoris ersten Kundinnen, den Architektinnen Beluga & Töchter. Leider gibt es sie in dieser Form nicht mehr, denn sie haben getrennt voneinander weitergemacht und sind dort

erfolgreich. Business Development und Aufbau bei Beluga & Töchter war damals ein wunderbares Projekt: Wir haben gemeinsam die ersten Projekte definiert, mit Kunden verhandelt, die Strategie entwickelt und umgesetzt. Es war ein wirklich schöner Start mit ihnen.

Welche Momente und Höhepunkte sind für Dich die besten in der Konsultori-Geschichte?

Schöne aber auch schwierige Momente erlebe ich im Unternehmen sowohl mit meinem Team, als auch mit meinen Kunden. Es gibt also immer zwei Seiten. Wichtig bleibt nur immer, wenn es einmal schwierig ist, ja nicht aufgeben, rasch verdauen und nach vorne blicken. Was wir sicher noch üben müssen: Erfolge feiern, das ginge immer noch besser.

Wenn der erste Kunde einen Erfolg einfährt, nachdem wir gemeinsam umgesetzt haben, das ist wirklich schön. Und wenn es dann mehrere werden, ist jeder einzelne Erfolg einfach fein. Schön ist es, dass wir über die Landesgrenze hinaus im deutschsprachigen Raum, in Osteuropa und jetzt auch in Afrika arbeiten können und etwas erzeugen, was die Unternehmen weiterbringt. Die Nominierung für die Central European Start-up Awards 2022 ist ein positives Feedback, das mich sehr freut. Viel wichtiger sind aber die einzelnen Erfolge der Kunden.

Schön fand ich auch, als der erste Konsultori-Partner, Christian, mit an Board kam, sich mit der Marke identifiziert und nun gemeinsam segelt. Neben unseren Konsultori-Partnern arbeiten wir auch mit mehr als 10 Kooperations-Partnern eng zusammen und auch hier ist es wunderbar, wenn Kunden, die wir inhaltlich nicht abdecken können, mit gutem Gewissen extern weiterreichen können und alle zufrieden sind.

Meine erste Mitarbeiterin war Sonja Hager und ich werde ihr nie vergessen, dass sie eigentlich auch viel Vertrauen bewiesen hat, in einem kleinen, jungen Unternehmen anzuheuern. Wir sind heute noch gut befreundet. Mittlerweile sind wir über 10 Personen und wachsen stark. Dabei vergisst man immer, auch die Subunternehmer mitzuzählen, die hier auch tatkräftig mitarbeiten. Die schönsten Projekte sind mittlerweile die langfristigen Kunden, die mit neuen Projekten kommen und wir langfristig begleiten können, wenn eine neue Herausforderung auftaucht. Egal, ob die Akzeleratoren oder Unternehmen sind, mit alten Bekannten zu arbeiten, ist dann noch einmal schöner und man kommt noch schneller zu den Ergebnissen, weil man schon weiß, wie man gegenseitig arbeitet.

Gibt es etwas, das Du gerne gewusst hättest, bevor Du mit Konsultori losgestartet bist?

Ich würde das gerne umdrehen. Es ist gut, dass ich am Anfang nicht wusste, wie viele schwierige Momente es auf dem Weg gibt, bis man Stabilität hat. Und selbst dann, gibt es zwei, drei Momente im Jahr, die wirklich fordern. Ich hätte gerne früher gewusst, wie wichtig ein persönliches Unterstützungsnetzwerk ist. Außerdem würde ich nicht mehr als Einzelkämpferin starten, sondern in einer Partnerschaft, weil es so viel schneller geht. Und eines noch: Manchmal agieren wir recht risikoavers im Vergleich zu anderen und im Nachhinein weiß ich dann natürlich, dass ich gerne früher stärker ins Risiko hätte gehen können. Aber eben immer erst danach. Trotzdem ist das dann eine Lernkurve, dass wir täglich mit Unsicherheiten leben und Risiken dazu da sind, sie einzugehen, mit der Erwartung, dass es manchmal klappt und manchmal eben nicht. Hauptsache, insgesamt ist das Ergebnis gut. Perfekt und sicher war gestern. Anpacken ist jetzt.

Was bedeutete Konsultori damals und was bedeutet es heute?

Vor 10 Jahren starteten wir als Business Development Beratung. Es gab noch keinen starken Fokus auf eine Branche oder einen idealen Kunden. Ich begann Projekte mit der Kreativbranche, bald kamen der Tech- und Start-up-Sektor hinzu. Unsere Kunden sind jetzt stark wachsende KMU, Start-ups (im Sinne von Tech-Fokus) und Investoren: Ich habe oft gehört, dass unsere Kunden nicht so profitabel wären. In der Zwischenzeit haben wir jedoch bewiesen, dass wir dieses schwierige Feld gut können. Es ist nicht das einfachste Kundensegment, aber es ist ein wirklich spannendes. Und schließlich wollen wir bei der Arbeit auch Freude haben.

Vor 10 Jahren gab es noch keine Trainings und Workshops. Ich habe mit Einzelberatungen gestartet und das nur mit offline Terminen im Büro oder bei den Kunden vor Ort. Jetzt tragen mehrere Menschen gemeinsam die Marke Konsultori und nicht nur eine Person. Was sich jedoch nicht geändert hat, dass wir zwar mit Methode, aber dann doch sehr individuell mit unseren Kunden arbeiten und mit in die Umsetzung gehen. Ich denke, das schätzen sich auch unsere Kunden.

Konsultori expandiert. Wie wählt ihr euer Team aus, welche Fähigkeiten sind für euch wichtig?

Bei den Mitarbeitern geht es nicht so sehr darum, was sie schon können, sondern welches Potenzial sie haben und ob sie wirklich mit Freude dabei sind. Entscheidend ist auch, dass wir als Menschen zusammenpassen. Ich bin schon zu lange dabei, um mir das anzutun, mit Leuten zu arbeiten, mit denen ich nicht wirklich kann. Das Leben ist ein wenig zu kurz dafür (lacht). Was bei Konsultori-Partnern für uns wichtig ist: Dass wir vertrauen können, wirklich gute Qualität und Kompetenz und vor allem der wirklich sensible und gute Umgang mit unseren Kunden.

Hast du herausgefunden, welche Unternehmer:innen erfolgreich sein werden? Was, denkst du, ist dabei wichtig?

Die besten Unternehmer:innen wissen genau, was sie wollen und wie sie es wollen. Sie sind also zielgerichtet und sie können das auch an ihr Team weitergeben. Das ist entscheidend, denn wir sind alle gefordert, schnell und flexibel zu sein. Wie schafft man das? Ein kleines Unternehmen kann sich nur dann zügig anpassen, wenn seine Mitarbeiter flexibel und motiviert sind. Gut ausgebildete Mitarbeiter, die unflexibel sind, helfen überhaupt nicht weiter. Die dritte Fähigkeit ist – und ich weiß schon, dass es die Lieblingsfähigkeit meines Geschäftspartners Christian Nehammer ist: einen Schritt vorzudenken; dafür zu sorgen, dass alle bereit sind, um den nächsten Schritt zu setzen, und um Wachstumsschmerzen abzumildern.

Was erwartest Du für Konsultori in den nächsten 10 Jahren?

Wir werden mit noch mehr Leuten unsere Expertise bei unseren Kunden wirken lassen und das international. Wir bleiben in unserer Nische, verbessern uns kontinuierlich und passen uns an den Bedarf unserer Kunden an.

Einer deiner Kunden beschreibt dich als stark, immer voller Energie, positiv, nach vorne schauend, umsetzungsorientiert und einem feinen Sinn für Humor. Wie tankst du deine Batterien auf, woher nimmst du deine Inspiration?

Das ist immer sehr witzig, den Spiegel vorgehalten zu bekommen. Ich denke, es gehört zu meinem Beruf, meine Kunden zu motivieren und mit ihnen das Business voranzutreiben. Das braucht allerdings auch viel Kraft und wir haben ein paar schwere Monate bei vielen unserer Kunden hinter uns und sicher auch noch vor uns. Es steht daher gar nicht zur Diskussion, nicht so zu sein.

Wichtig sind mir immer zwei Dinge:

- a. Das Einhalten von Fairness: Wenn jemand übervorteilt, nicht korrekt agiert oder die Wertschätzung verloren geht, dann wird es schwierig zusammenzuarbeiten und das ganz schnell. Da muss man auch strikt sein.
- b. Wie viel können wir bewirken. Projekte müssen ein Ergebnis erzielen. Wenn wir selbst keinen Fortschritt aus den verschiedensten Gründen sehen, dann muss man ein Projekt auch vorzeitig abschließen.

Wo meine Energie herkommt, wenn sie gut aufgetankt ist? Ich muss sprichwörtlich erden gehen. Unsere Wohnung sieht aus, wie ein Dschungel, weil wir so viele Pflanzen haben und ich sie ständig vermehre. Aber ich bin auch viel draußen. Vielleicht bin ich im Herzen ja Mini-Landwirtin oder ein Fisch im Wasser. Die Ruhe kommt hauptsächlich vom Abtauchen in Filmen und Musik. Ich lande mit meinem Klavier oft tief in anderen Welten (lacht). In letzter Konsequenz ist mein Realitätscheck aber immer meine Familie. Ohne sie würde ich die Bodenhaftung verlieren.

Über Konsultori

Konsultori ist ein wachsendes Team von Unternehmensentwicklern mit Expertise in allen Bereichen des Unternehmensaufbaus, sei es in Strategie, Marketing oder Finanzen.

- Wir beraten Start-ups in der frühen oder mittleren Phase bei strategischem Wachstum, Fundraising und Unternehmensverkauf.
- Wir begleiten innovative KMU bei Wachstum, Finanzierung, Rentabilität und Controlling.
- Wir bieten Investoren & Acceleratoren Unterstützung bei der Akquisition von Startups, Interimpositionen in Startups, Venture Fund Gründung & Management.

Entwickeln wir Ihr Unternehmen gemeinsam weiter.

<https://konsultori.com/>

Kontakt

Konsultori BD GmbH
Währinger Straße 3/10, 1090 Vienna
+43 680 221 3753
petra.wolkenstein@konsultori.com
[LinkedIn](#)
[Twitter](#)
[Instagram](#)

Kontakt für Presseanfragen

Zsuzsanna Bodi
Marketing & Social Media
zsuzsanna.bodi@konsultori.com