

Die Balance zwischen Hard- und Softfaktoren

«Das Unternehmertum liegt mir im Blut»

Mit der Firma Consulting Team hat sich Nora Willi aus Bern auf die Beratung von Unternehmen und Einzelpersonen in wirtschaftlichen, systemischen und persönlichen Fragen spezialisiert. Als Team bezeichnet Nora Willi ihre Firma in der Ergänzung zu ihrer Geschäftspartnerin Bettina Guter, die psychologische Beratung anbietet, aber auch in der Zusammenarbeit mit den Kunden.

Nach mehrjähriger Aufbauarbeit und ständiger beruflicher und persönlicher Weiterentwicklung ist Nora Willi überzeugt, dass sich diese Investition gelohnt hat und nun sichtbar wird. Die eigene Firma zu führen war schon früh das Ziel der 39jährigen Geschäftsfrau. «Schon während der Lehre habe ich gesagt, dass ich mich einmal selbständig machen werde. Das Unternehmertum liegt mir im Blut.» Bereits Urgrossvater und Grossvater waren beruflich selbständig, ebenso Vater und zwei Brüder. Die Verantwortung für das eigene Leben zu übernehmen ist der Wahlbernerin nicht nur bei sich selber wichtig, sondern auch bei ihren Kunden. Lösungen erarbeitet sie mit ihnen gemeinsam. «Ich bin nicht die, die hinkommt, analysiert und ein fertige Lösung präsentiert.»

Mittelgrosse Firmen und Kleinstunternehmen als Kunden

Die Kunden kommen mit ganz unterschiedlichen Anliegen zu Nora Willi. Mittelgrosse Firmen, die Schwierigkeiten mit Führungskräften haben beispielsweise, unterstützt sie dabei, Lösungen zu finden wie das Organigramm zu überdenken und wo nötig anzupassen. «Dabei ist es auch wichtig, dass die Mitarbeitenden in den Prozess miteinbezogen werden.» Oder sie berät Menschen, die vor oder am Anfang der Firmengründung stehen auf dem Weg in die Selbständigkeit. «Auch schon hat jemand während dem Prozess realisiert, dass sie für den Schritt doch noch nicht bereit war und dadurch nicht ins „Blaue“ gekündigt hat.» Daneben bietet Nora Willi als Coach Teamentwicklung, persönliche Beratungen, Standortbestimmungen oder Unterstützung bei Schwierigkeiten für Einzelpersonen an. «Wichtig ist mir, dass die Leute selber dran bleiben und dass keine Abhängigkeit zur Beraterin entsteht.» Ganz kleine Betriebe begleitet sie auch langfristig und übernimmt Arbeiten wie die Führung der Buchhaltung oder den Personalbereich. «KleinstunternehmerInnen sind oft einsam bei den Entscheiden und froh um einen Austausch. Hier bin ich eine Art Sparringpartnerin.» Nora Willi nimmt zusätzlich Prüfungen ab bei der Weiterbildung «technische Kaufleute» und sie unterrichtet in Personal Management an der AKAD.

«ANORA: Bindeglied zur Wirtschaftswelt»

Zusätzlich zur Arbeit an Consulting Team unterhält die Wirtschaftsfrau eine kleine Zweitfirma. Unter anora.ch bietet sie Therapien und Beratungen im alternativmedizinischen Bereich an. Dafür hat sie verschiedene Ausbildungen, zum Beispiel in Atemtherapie, Wassertherapie, Reinkarnationstherapie oder Familienstellen durchlaufen. Für ANORA investiert Willi rund zehn Prozent ihres Berufsalltags. Dieser Teil ist ihr wichtig «als Bindeglied zur Wirtschaftswelt, um möglichst ganzheitlich arbeiten zu können. Vieles, womit im lösungsorientierten Coaching gearbeitet wird, kommt aus dem therapeutischen Bereich.»

Nachdiplomstudium in Systemischer Organisationsberatung

Neben ihrer Berufstätigkeit absolviert Nora Willi ein Nachdiplomstudium in Systemischer Organisationsberatung an der Fachhochschule in Olten, das sie mit

dem Master abschliessen wird. «Damit habe ich einen sehr guten Rucksack mit verschiedenen Tools für die Beratung und das Coaching», sagt die Geschäftsfrau. Das betriebswirtschaftliche Wissen hat sie sich an der Fachhochschule (Betriebsökonomin FH) in Bern angeeignet. Ursprünglich machte Nora Willi eine Banklehre (KV) in Chur. Danach arbeitete sie als Assistentin an der Fachhochschule in Bern. Daraufhin führte sie zusammen mit einer Kollegin fünf Jahre eine Kunstgalerie in Zürich. «Nach vier Jahren habe ich begonnen, mich unter meinem Namen selbständig zu machen.» Vielseitig sei sie schon immer gewesen, erklärt die Geschäftsfrau auch auf ihrer Homepage consultingteam.ch. Und dennoch: die Wirtschaft stand bei all ihren beruflichen Interessen immer deutlich an erster Stelle.

«Eine gut geführte Agenda ist sehr wichtig»

Doch wie schafft es die Unternehmerin, ihre vielen Aufgaben und Termine - einige davon auch in Liechtenstein - unter einen Hut zu bringen? «Eine gut geführte Agenda und Aufgabenliste ist das A und O. So kann ich auch gut loslassen und denke nicht dauernd an die Termine.» Und wie geht sie um mit der grossen Konkurrenz im Beratungsgeschäft? «Das wichtigste ist den Menschen zu begegnen und ein gutes Netzwerk. Natürlich ist es auch wichtig, eine Visitenkarte, eine ansprechende Website zu haben. Doch die Aufträge laufen über Begegnungen, über Vertrauen.» Daher ist die Geschäftsfrau auch in verschiedenen Netzwerken, Beratungs-, Ökonomen-, Frauen- und regionalen Netzwerken mit dabei, unter anderen bei WyberNet, wo sie gerade die Regionalgruppe Bern aufbaut. Und wie kommt eine eingefleischte Bündnerin nach Bern? Nora Willi lacht. «Durch das Volleyball: in Bern konnte sich mein Traum Nationalliga A zu spielen erfüllen. In Chur hatte ich nach einem Auslandsaufenthalt weniger Chancen auf eine Stelle. In Bern fühlte ich mich so wohl, dass ich hier auch die Fachhochschule absolvierte und nicht in Chur.» *Text: Bettina Sticher*