

HANDELSBLATT-LESER STELLEN SICH VOR

Norbert Wieselhuber

Nur wenige Unternehmensberater sind selbst Unternehmer und Berater. Nur wenige wissen, wie sich Selbstständigkeit anfühlt. Norbert Wieselhuber absolvierte eine Lehre zum Industriekaufmann bei der Allgäuer Alpenmilch AG. Danach absolvierte er ein Marketing-Trainee-Programm und war im Vertrieb bei Alete tätig. Doch sein Wissensdurst war noch nicht gestillt. Und so studierte er zunächst an der Fachhochschule und später an der Ludwig-Maximilians-Universität in München BWL. Doch Wieselhuber wollte noch mehr wissen und schrieb auch noch eine Doktorarbeit über Marketing und Design. Finanziert hat er sich immer allein. Als junger Familienvater stand Wieselhuber dann vor der Entscheidung: „Gehe ich in die Industrie, oder mache ich mich als Berater selbstständig?“ Er ent-

Thorsten Jochim für Handelsblatt



schied sich für Letzteres. Seit 1986 ist er selbst Berater und Unternehmer. Inhaber von Familienunternehmen sind Wieselhubers liebste Kunden. Bei der Beratung solcher

Unternehmen geht es schließlich um etwas, ist der Vater zweier erwachsener Kinder überzeugt: „Um die Existenz von Familie und Firma und um die persönliche Reputation

des Inhabers“, erklärt der 63-Jährige, der heute rund 70 Mitarbeiter in München, Hamburg und Düsseldorf beschäftigt. Bei den Inhaberunternehmen ist er auch als Berater „unternehmerisch gefordert“. Aber auch die Theorie hat Wieselhuber nie aus den Augen verloren. Er lehrt in München und glaubt fest, dass „eine gute Theorie die Basis erfolgreicher Praxis ist“, aber auch, „dass unternehmerischer Erfolg“ nur gelingt, wenn auch eine schöpferische Leistung hinzukommt. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie Merz Pharma, Metabo, Rittal, Schwan-Stabilo, Viessmann und Wilo. Seit 35 Jahren verfolgt Wieselhuber täglich vor allem die Unternehmensgeschichten im Handelsblatt.



Kontakt: familienunternehmen@wieselhuber.de