



V E R E I N  
 Friedstraße 23, A-1210 Wien  
 Tel.: +43/1/263 23 12-0 Fax: -20  
 office@bildungsmanagement.at  
 http://www.bildungsmanagement.at



## Masterlehrgang „SUPERVISION, COACHING & ORGANISATIONSENTWICKLUNG“

Abschluss im November 2007

### Inanspruchnahme von Beratungsleistungen bei der Gründung und Entwicklung von Unternehmungen am Beispiel der Biotechnologie- und angrenzenden Branchen

Wolfgang J. Obereder

[wolfgang.obereder@gho.at](mailto:wolfgang.obereder@gho.at)

#### **Zusammenfassung:**

Bestimmte Beratungsformen sind oft nur für bestimmte Branchen anschlussfähig. In der Biotechnologiebranche sind so genannte „weiche“ Beratungsangebote, wie Supervision, Coaching und Organisationsentwicklung, erst rudimentär vertreten. Die zentrale Frage dieser Studie ist: Wie und was könnte Eigentümer oder leitende Personen von Unternehmungen in dieser Branche bei der Gründung und Entwicklung eines eigenen Unternehmens helfen und wie müssen Beratungsangebote formuliert sein, damit sie für die Klienten nutzbringend sind.

Ziel ist es, erste Hypothesen zu generieren, um erste Orientierungspunkte in Bezug auf „weiche“ Beratungsleistungen in dieser Branche zu haben. Dazu wurden mittels qualitativer Interviews Experten aus der Branche befragt, die Aussagen inhaltsanalytisch zusammengefasst und nach inhaltlichen Gesichtspunkten strukturiert. Das Ergebnis der Untersuchung sind 33 Thesen bezüglich Aussagen über Herausforderungen und Schwierigkeiten der Branche, die Art und Weise, wie Beratungsleistungen angenommen und genutzt werden und wie Entscheidungen für bestimmte Beratungsformen getroffen werden.

#### **Abstract:**

Certain consulting services are often only linked to special lines of business. So-called “soft” Consulting services, like supervision, coaching and organizational development, are represented only rudimentarily in the biotechnology industry. The central question of this study is: what could support owners or leading persons at the foundation and development of an enterprise of one’s own in this line of business and how do advice offers have to be formulated so that they are profitable for the clients.

The aim is to generate first hypotheses to have first points of reference related to “soft” consulting services in this line of business. Therefore the statements were summarized content analytical and structured after points of view as regards content, by using qualitative interviews from experts from the line of business. 33 theses in the result of the examination regarding statements about challenges and difficulties of the line of business, the way, how consulting services are accepted and used and how decisions are made for certain forms of consulting.