



IM PORTRÄT:

JÜRGEN TSCHENETT

ER IST ZWEIFELLOS EINER, DER ANPACKT – FÜR SICH SELBST UND NOCH MEHR FÜR ANDERE.

Erfolg ist für Jürgen Tschenett, wenn er seinen Kunden helfen kann. Nur dann kann sich auch das eigene Geschäft positiv entwickeln.

Nach Schule, Lehre und Zivildienst war Jürgen Tschenett lange Jahre im Außendienst für verschiedene Unternehmen tätig. Diese Erfahrung lehrte ihn Verhandlungsgeschick und Marktkenntnis. „Ich begeistere mich für die Arbeit und setze mich in meiner Tätigkeit voll ein. Meine Freunde schätzen mich als verlässlichen und treuen Wegbegleiter“, so Tschenett. Seine Kunden auch.

Jürgen Tschenett ist der Inbegriff eines Netzwerkers: „Durch mein Organisationstalent meistere ich gerne auch schwierige Aufgaben und Herausforderungen“, sagt er. Für Dinge, die er nicht selbst organisiert bekommt, kennt er jemanden, der's kann. Der Weg in die Selbständigkeit und in weiterer Folge als Mittelsmann im besten Sinne war damit folgerichtig. Nach seiner Lehre als GWHZ-Installateur war Tschenett nach verschiedenen beruflichen Stationen schließlich bei Fiegl+Spielberger angestellt. Er übernahm den Verkauf und den Vertrieb für Automatiktüren in Vorarlberg und erhielt die Möglichkeit, dies als freier Handelspartner zu tun. Die Automatiktüren bildeten sohin das erste Standbein seiner Selbständigkeit. Aus seiner persönlichen Leidenschaft zur Ersten Hilfe kristallisierte sich bald ein weiterer beruflicher Tätigkeitsbereich heraus. In Zusammenarbeit mit der Firma Söhngen bietet Tschenett eine Reihe an Dienstleistungen sowie ein breites Erste-Hilfe-Sortiment, das sich im neuen Onlineshop nun auch via Internet bestellen lässt. Eine

eigene App ist in Entwicklung. „Die Digitalisierung ist voll im Gang“, begründet er. „Ich möchte auch meinen Kunden dabei helfen, Abläufe zu strukturieren und damit zu vereinfachen.“

Erfolg definiert Jürgen Tschenett seinem Naturell entsprechend weniger monetär. „Mein Erfolg ist die Kundenzufriedenheit. Natürlich muss man auch Geld verdienen, damit das Unternehmen läuft, aber wenn ich meine Kunden zufrieden mache, kommt das fast von

allein. Wenn man sich auf Augenhöhe begegnet und die Kunden einen Mehrwert durch mein Tun erkennen, gibt es kaum Preisdiskussionen. Der Großteil meiner Kunden empfiehlt mich weiter und das ist es letztlich, was Erfolg ausmacht. Ich überlege mir Lösungen für meine Kunden und gebe ihnen damit die Möglichkeit und die Zeit, sich ganz um ihr Kerngeschäft zu kümmern.“

„WIR MÜSSEN WIEDER ANFANGEN, MEHR MITEINANDER ZU ARBEITEN UND DIE LEISTUNGEN DES ANDEREN ZU HONORIEREN.“

JÜRGEN TSCHENETT

2017 hat sich Jürgen Tschenett dazu entschlossen, zusätzlich Marketing und Verkaufsmanagement zu studieren und sein Wissen professionell zu vertiefen. Betrieb er seine Handelsagentur anfangs noch nebenberuflich, konzentriert er sich seit Anfang 2021 komplett auf die Selbständigkeit. Im März 2022 konnte er sein Erste-Hilfe-Geschäft durch den Zukauf der Firma Robert Edlinger Sanitätsausstattung ausbauen, außerdem hat er seine Homepage www.tschenett.info komplett überarbeitet, um gestärkt in die Zukunft zu gehen. :

ZUR PERSON

Jürgen Tschenett, Jahrgang 1981, ist verheiratet und Vater zweier Kinder. Nach Tätigkeiten im Außendienst führt er seit 2013 seine Handelsagentur – anfangs noch nebenberuflich – vorrangig in den Bereichen Erste Hilfe, Sanitätshilfe, Defibrillatoren und Dienstleistung. Er absolvierte Ausbildungen im Marketing- und Verkaufsmanagement, als Sicherheitsfachkraft und Brandschutzbeauftragter.