



Existenzgründung

Die Positionierung entscheidet

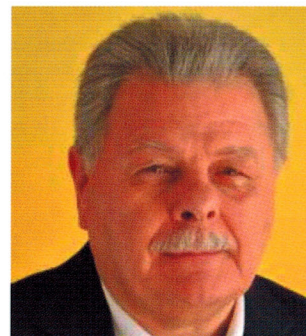
Der Klassiker: Sie hat lange Jahre sehr erfolgreich als Angestellte internationale Messen organisiert und ein umfangreiches Erfahrungswissen und Kontaktnetzwerk aufgebaut; und sie beherrscht drei Fremdsprachen. Damit will sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen.

Und doch kamen Fragen: Bedenken, Unbehagen und die Angst, die Umsätze mit dem notwendigen Stundensatz nicht zu erreichen, es nicht zu schaffen. Daher suchte Monika Schädel bei mir Unterstützung.

In der Beratung mit dem Gründercoaching Deutschland stellten wir das Thema „Wie positioniere ich mich richtig?“ in den Mittelpunkt. Folgende Punkte und Ideen besprachen, diskutierten und erarbeiteten wir ausführlich:

- Wer bin ich? Was macht mich zu etwas Besonderem, Unverwechselbarem? Worin unterscheide ich mich eindeutig von meinen Mitbewerbern?
- Für wen bin ich da? Auf welche Zielgruppe konzentriere ich mich aufgrund meiner Fähigkeiten, meines Könnens und der von mir angebotenen Leistungen?
- Das kann ich für Dich tun! Mit welchen Dienstleistungen biete ich meinen Auftraggebern die für sie passenden Lösungen?
- Darum kannst Du mir glauben! Mit diesem Erfahrungswissen bin ich für Dich da!

➤ Deshalb musst Du bei mir kaufen! Mit dem „Call to act“ wird dem Kunden ganz klar signalisiert: Unternimm etwas! Nimm Kontakt auf, damit auch Du diese Lösungen nutzen kannst!



Auf dieser Basis formulierten wir die Argumentation für Kundengespräche, Internetseite und Präsentationsunterlagen. Eine Werbeagentur übernahm die visuelle und technische Umsetzung.

Inzwischen ist Monika Schädel mit „fairConsult international“ (www.fairconsult-international.de) erfolgreich gestartet: Die Auftragslage ist neun Monate nach Gründung im Plan, die kalkulierten Stundensätze werden erreicht – und liegen damit nach eigener Einschätzung über denen der Wettbewerber.

Fazit: Nur durch eine eindeutige Positionierung mit klaren Unterscheidungsmerkmalen können Existenzgründer Kunden überzeugen. Gelingt die passgenaue Lösung, so spielt der Preis nur noch eine untergeordnete Rolle. Der Stundensatz ist nicht entscheidend, sondern der Nutzen und die Vorteile einer Leistung.

Ernst Mennesclou

Businessplan

Allein oder mit Branchenexpertise?

Der Auftrag für Steuerberater Franz-Josef Tönnemann (www.toennemann.de) aus Hase-Lünne war klar: einen Businessplan für die Übernahme eines schlecht laufenden Hotelbetriebes erarbeiten. Vorteil: Das Unternehmerpaar brachte Branchenerfahrung aus einem Catering-Service mit. Nachteil: Tönnemann sah bei sich selbst keine ausreichende Branchenerfahrung.

Tönnemanns Lösung war untypisch für einen Steuerberater: Die für eine Finanzierungsvorlage erforderlichen Recherche- und Planungsarbeiten ließ er von einem auf das Gastgewerbe spezialisierten Unternehmensberater erstellen. Auf XING war er auf mich aufmerksam geworden. Langjährige Branchenexpertise und meine Mitgliedschaft im KMU-Beraterverband sprachen aus seiner Sicht für mich.

Ein gemeinsamer Termin mit den Mandanten, Stefanie und Robert Strodtkötter, zeigte schnell, dass die Chemie zwischen allen Beteiligten stimmte und dass eine Arbeitsteilung zwischen Steuerberater und Unternehmensberater sehr sinnvoll sein würde. Mit dem Mandanten überarbeitete ich den bereits skizzierten Business-Plan und bettete die betriebswirtschaftliche Planungsrechnung in ein branchenspezifisches Konzept ein, wie es Kreditinstitute erwarten.

Steuerberater Tönnemann lieferte wesentliche Ergänzungen zur steueroptimierten Gestaltung und Aufteilung in Besitz- und Betriebsgesellschaft.

Mit diesem „Gemeinschaftswerk“ ausgerüstet, sprach das Unternehmerpaar bei mehreren Banken vor. Zwei Kreditinstitute prüften intensiv und sprachen ihre Anerkennung für die Professionalität der Ausarbeitung aus. Die regionale Sparkasse war schnell bereit, das Vorhaben zu finanzieren.

Interessant für den Mandanten: Die Beratungskosten lagen trotz – oder gerade wegen – der Einschaltung von zwei Spezialisten unter den üblichen für Gründungsberatungen veranschlagten Beträgen. Die staatliche Förderung reduzierte diesen Betrag weiter. Das Hotel Tau Lünne (www.tau-luenne.de) arbeitet inzwischen seit fast zwei Jahren sehr erfolgreich und ist in einschlägigen Internet-Bewertungsplattformen top bewertet.

Erhard Stammberger



Als neue Mitglieder ...

... begrüßen wir herzlich im KMU-Beraterverband und freuen uns auf intensiven und kreativen Austausch:

Joachim Berendt, 66117 Saarbrücken

Rainer Bertz, 12099 Berlin

Horst Böckling, 56321 Brey

Reinhard Bothe, 62489 Darmstadt

Heribert Greger, 95445 Bayreuth

Dr. Jörg Rupp, 66113 Saarbrücken

Joachim Schledt, 60388 Frankfurt am Main

Sie finden die Mitglieder in der Beraterdatenbank unter www.kmu-berater.de

Termine

Fachgruppen

- | | |
|--------------|---|
| 04.09.14 | Fachgruppe Bauwirtschaft in Dieburg |
| 15./16.09.14 | Fachgruppe Hotellerie, Gastronomie & Tourismus in Oldenburg |
| 22.09.14 | Fachgruppe Personal in Olfen |
| 25.09.14 | Fachgruppe Finanzierung in Kaarst |
| 23.10.14 | Fachgruppe Sanierung in Nürnberg |
| 23.10.14 | Fachgruppe Gründungsberatung in Nürnberg |
| 23.10.14 | Fachgruppe Marketing & Vertrieb in Nürnberg |
| 23.10.14 | Fachgruppe Unternehmenssteuerung in Nürnberg |

Regionalgruppen

- | | |
|----------|---------------------------------|
| 18.09.14 | Regionalgruppe Mitte in Gießen |
| 18.09.14 | Regionalgruppe Süd in München |
| 18.09.14 | Regionalgruppe Nord in Hannover |
| 18.09.14 | Regionalgruppe Ost, in Chemnitz |
| 18.09.14 | Regionalgruppe West in Hagen |

Verband

- | | |
|--------------|---|
| 24./25.10.14 | Herbstfachtagung in Nürnberg/Fürth: „KMU-Beratung 2030“ |
|--------------|---|