

MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT

Das Magazin der IHK Halle-Dessau // November 2016

Titelthema

Ernährungsgewerbe Sachsen-Anhalt:
Überregional erfolgreich

MALZIT-GRÜNDERIN:

Bericht aus der „Höhle
der Löwen“

PROJEKT VALIKOM

Berufliche Kompetenzen
sichtbar machen

PRAXISTIPP:

Mit Gutscheinen Umsatz
ankurbeln

So süß ist Sachsen-Anhalt:
Wir verlosen einen Korb mit
regionalen Leckereien.
Mehr auf Seite 7.



Der Branchenreport

Dienstleistungen

Ein Unternehmensberater, der wie ein Banker denkt

Der Wettbewerb tobt. Billig, billiger, am billigsten. Jetzt muss man wohl für sein Produkt „noch“ weniger verlangen als der Mitbewerber? „Das ist der häufigste und falsche Ansatz“, sagt Wirtschaftsjurist und Betriebswirt Marek Schwiesau. „Im Zeitalter von Google & Co., wo ich auf Internetportalen schon Handwerksleistungen ausschreiben kann, wo alles transparent, vergleichbar und homogen ist, lohnt sich einmal mehr die Sicht auf das Besondere. Ein Produkt oder eine Dienstleistung hat einen Wert, nicht nur einen Preis“, betont der 40-Jährige. 2006 hat er „Die Beratungsmanufaktur“ in Halle (Saale) gegründet und befasst sich konkret mit den betriebswirtschaftlichen Unternehmensproblemen – zumeist im mittelständischen Bereich.

Kontakt

Marek Schwiesau
Die Beratungsmanufaktur
Unterberg 9
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 13252700
www.dieberatungsmanufaktur.de

Auf Finanzierungsberatung spezialisiert

Die Positionierungsberatung von Unternehmen ist dabei ein wichtiger, aber nur ein kleiner Teil im Portfolio. Marek Schwiesau ist Experte für jegliche Unternehmensfinanzierungen. Zudem hat sich der Hallenser auf „Mergers & Acquisitions“ spezialisiert, einen Sektor, in dem er jegliche Aktivitäten von Fusionen oder Unternehmensverkäufen begleitet, aber auch betriebliche Übergänge, etwa im Zuge einer Nachfolgeregelung, koordiniert. Natürlich hat sich das Berufsbild im Laufe der Jahre verändert. In den ersten Jahren der Selbstständigkeit betreute Schwiesau noch viele Startups. Heute liegt der Fokus eher auf der Finanzierungsberatung. Kurzes und aktuelles Beispiel: „Firma X betreibt einen Großhandel für

Obst und Gemüse. Eigenkapital ist vorhanden, aber man benötigt für eine Geschäftserweiterung erhebliche Summen von Fremdkapital, um das Geschäft auf breitere Füße zu stellen.“ Doch wie geht man dabei vor? „Die Anforderungen der Banken sind gestiegen“, sagt Marek Schwiesau. Über den Daumen gepeilt, werde wohl jeder zweite Finanzierungsantrag schon bei Anfrage abgelehnt. Anschließend fielen noch einmal 50 Prozent in der Prüfung durchs Raster.

Erfolgsquote von über 90 Prozent

Schwiesau, der sage und schreibe eine Erfolgsquote von über 90 Prozent bei Finanzierungsanfragen vorweisen kann, nutzt eine Strategie aus Sachverstand und Empathie. Punkt Nummer eins: „Ich muss zuerst das Unternehmen bewerten und realistisch entscheiden, ob es überhaupt kapitaldienstfähig ist“, so der 40-

Jährige, der nach den Standards der Wirtschaftsprüfer arbeitet. Punkt Nummer zwei: „Ich versuche im Finanzierungskontext gedanklich schon die Position der Bank einzunehmen. Kurz: Ich muss so denken, wie ein Banker.“ Als Wirtschaftsjurist und Betriebswirt – quasi der adäquaten Ausbildung eines Bankers der Kreditabteilung – kann sich Schwiesau bestens ins Prozedere hineinendenken. Fachlich und emotional. Denn es geht auch um die zwischenmenschliche Einschätzung. „Ich coache deshalb meine Kunden für das Bankgespräch, so dass sie auf die Fragen der Bank die richtigen Antworten finden. Zudem sitze ich immer mit am Tisch.“

Wertigkeit steht im Vordergrund

Selbst nach der Finanzierungsrunde bleibt Schwiesau am Ball. Rund 80 Prozent seiner Kunden sind Bestandsunternehmen. „Während Konzerne und



Marek Schwiesau, Inhaber von „Die Beratungsmanufaktur“, ist Experte für jegliche Unternehmensfinanzierungen.



Seit drei Jahren hat „Die Beratungsmanufaktur“ ihren Sitz im Unterberg 9 in Halle (Saale).

Großunternehmen sich ihr eigenes Management leisten können, müssen die Kleinen alles selbst machen. Sie sind zwar Spezialisten auf ihrem Fachgebiet, haben aber oft Defizite in der Un-

ternehmensführung. Meine Aufgabe ist es, Unternehmer im Tagesgeschäft zu entlasten.“ Doch zurück zum Anfang, zur Positionierungsberatung und der „Geiz-ist-Geil-Mentalität“. „Unterneh-

mern muss klar sein, dass es nicht nur um den Preis gehen kann“, erläutert Schwiesau. Vielmehr müsse die Wertigkeit des Produkts oder der Dienstleistung im Vordergrund stehen und dem Kunden erklärt werden. Solch eine Wertschätzung habe im Übrigen auch mit Respekt zu tun, den die „Billigheimer“ so nicht kennen. Man sollte mutiger werden und sagen: „Wenn meine Kunden alles nur am Preis festmachen, sind das nicht meine Kunden.“

MICHAEL DEUTSCH

– Anzeige –

Radio 2.0 – Der Turbo für Ihr Unternehmen!

Auf dem Weg zur Arbeit ist er Ihnen garantiert schon mal begegnet: Der Radiospot im Programm Ihres Lieblingsenders, der ins Ohr geht und im Kopf bleibt. Aber wussten Sie, dass Radiowerbung heutzutage sogar noch viel mehr kann? Das „Radio 2.0“ ist längst in der digitalen Welt angekommen und eröffnet mit immer neuen Angeboten und Kanälen spannende Möglichkeiten, Zielgruppen an unzähligen Touchpoints und in jeglichen Alltagssituationen zu erreichen. In Verbindung mit klassischer UKW-Werbung

werden Hörer so gezielt wie nie zuvor angesprochen. Radio ist und bleibt unangefochtener Tagesbegleiter Nr. 1! Das Funkhaus Halle agiert mit seinen beiden privaten Radioprogrammen Radio Brocken und 89.0 RTL mit klarem Fokus auf digitale Innovationen. „Mit unserem breit aufgestellten Portfolio liefern wir vollumfängliche Kommunikationskonzepte aus einer Hand, die unseren regionalen Kunden stets die für sie relevanten Kontakte vermitteln. Sei es über klassische Werbeformen, Events oder über unsere App- und Web-

Formate. Mehr als 3 Mio. Streaming-Abrufe pro Monat zeigen eindrucksvoll, dass vor allem die Online-Radiounutzung auf dem Vormarsch ist“, so Geschäftsführer Mike Bröhl. Zünden auch Sie den Turbo für Ihre Produkte und erfahren Sie, wie Sie Radiowerbung effektiv mit digitalen Werbemöglichkeiten verbinden können. Als IHK-Mitglied kommen Sie exklusiv in den Vorzug eines **Kennerlern-Bonus von 15 % Rabatt**. Mehr Informationen auf www.funkhaus-halle.de.

ALLES AUS EINER HAND

ERFOLGREICH WERBEN
AUF ALLEN KANÄLEN

IHRE ZIELGRUPPE
ÜBERALL
ERREICHEN

15% BONUS*
FÜR IHK-
MITGLIEDER

FUNKHAUS | HALLE

Die besten Hits von heute!

* 15% Rabatt auf Ihre nächste Buchung bis 31.12.2016. Es gelten die AGB der Funkhaus Halle GmbH & Co. KG, einsehbar auf www.funkhaus-halle.de.

0345 5258 - 222

erfolg@funkhaus-halle.de

www.funkhaus-halle.de

WO WERBUNG WIRKT!