

MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT

Das Magazin der IHK Halle-Dessau // März 2017

Titelthema

Beratung als Erfolgsrezept

IHK N SACHSEN-ANHALT:

Gemeinsame
Konjunkturumfrage

MABGEFERTIGT:

Motorräder aus
Ilberstedt

ORIENTIERUNGSRAHMEN:

Gewerbemieten in
Mansfeld-Südharz



Unternehmensberatung



Steuerberatung



Interiordesign

Hinter vielen erfolgreichen Unternehmen stehen starke Berater.

Marek Schwiesau aus Halle, Dörte Ludwig (l.) und Alexandra Müller (r.) aus Bernburg, Kerstin Krause aus Wittenberg (obere Reihe) sowie Matthias Jeschke, Maximilian Leibring (l.) und Lukas Röse (r.) aus Halle: Diese und weitere Beispiele ab Seite 9



Ausgezeichnetes Nischenkonzept erfolgreich etabliert



Neues Geschäftsmodell hat Banken überzeugt



Industrie- und Handelskammer
Halle-Dessau

www.halle.ihk.de

Geschäftserfolg hat jetzt Methode

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Starthilfe und Unter-
nehmensförderung
Clemens Winkel
Tel. 0345 2126-273
cwinkel@halle.ihk.de

Wer als Unternehmer über kurz oder lang Erfolg haben will, muss regelmäßig in neue Geschäftsstrategien investieren. Viele schreckt jedoch die „betriebswirtschaftliche Hausaufgabe“ ab. Zu komplex, zu verworren, zu teuer. Doch das war einmal. Die wissenschaftlichen Ergebnisse aus 20-jähriger Dienstleistungsforschung wurden in ein leicht zu bedienendes Werkzeug gegossen, das überaus wirksam ist: die „5-Schritt-Methode“.

Geschäftsmodell auf den Prüfstand

„Wer sich als Unternehmer nicht mit zeitgemäßen Angeboten beschäftigt, wird vom Wettbewerb überrollt. Deshalb ist es das A und O, sich nicht nur zur Gründung mit einem funktionieren-

den Geschäftsmodell auseinanderzusetzen, sondern dieses in regelmäßigen Abständen auf den Prüfstand zu stellen und zu erneuern“, betont Clemens Winkel, Referent für Dienstleistungswirtschaft der IHK Halle-Dessau. Und genau das gelingt mit der „5-Schritt-Methode“.

Geheimwaffe für mehr Umsatz

Das riesige Potenzial, das in dieser Methode steckt, wird noch zu selten erkannt, geschweige denn angewandt. Und das, obwohl sie die Geheimwaffe für jedes kleine und größere Unternehmen im Wettbewerb sein könnte. Das Besondere: Die Methode folgt einem ganzheitlich Ansatz. Entwickelt wurde sie vom Institut für Technik der Be-

triebsführung in Karlsruhe und dem Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation. Entstanden ist ein übersichtlicher Baukasten, mit dem jeder Unternehmer klare Wettbewerbsvorteile für sich herausarbeiten kann.

Die fünf Schritte lauten:

- Aktuelle Situation ermitteln
- Ziele und Strategien entwickeln
- Potenzial feststellen, Ideen entwickeln und bewerten
- Dienstleistungen gestalten/umsetzen
- Ergebnis kontrollieren

Unternehmer können die Methode entweder selbstständig anwenden – die Anleitung dazu finden sie unter www.halle.ihk.de | ☎ 2709418. Oder sie holen sich Unterstützung durch einen Berater. Wie dies funktioniert, zeigt das Beispiel von Dr. Stefanie Höppner:

Ergebnisse sofort sichtbar

Dr. Stefanie Höppner, Fachtierärztin für Pferde, kann eine Erfolgsgeschichte erzählen, die auch für Unternehmer anderer Branchen beispielhaft ist. Als Gründerin hat sie im Galopp nicht nur alle Hürden in die Selbstständigkeit genommen, sondern die Messlatte sehr hoch gelegt. Betriebswirt und Wirtschaftsjurist Marek Schwiesau, der die Fachtierärztin

mit u. a. dieser „5-Schritt-Methode“ in die Selbstständigkeit begleitete, spricht von „raketenhaft“. Seit Januar 2016 mit mobiler Pferdepraxis gegründet, liegt Höppners Umsatz gegenüber dem branchenüblichen Durchschnitt um 90 Prozent höher, der Ertrag um 50 Prozent. Das ist so bemerkenswert, dass die Gesellschaft für Pferdemedizin Dr. Stefanie Höppner und Marek Schwiesau jüngst zu einer akkreditierten Fortbildung nach Leipzig holte, um auch anderen Tierärzten das Erfolgsmodell vorzustellen.

sagt sie. Heute habe sie ein anderes Verständnis von Unternehmertum, vor allem durch Marek Schwiesau. „Mir war schnell klar, welche Strategie wir fahren müssen. Frau Dr. Höppner hat einen exzellenten universitären Background und jahrzehntelange Erfahrung in der Diagnostik und Therapie von Pferden – und das an Top-Adressen. Da kann die Strategie nur lauten, Qualitätsführer am Markt zu sein“, betont er.

Kundenfokussiert denken

„Im Gegensatz zu einem Bestandsunternehmer, der sein Business kennt, haben wir mit dem dritten Schritt der Methode begonnen, um das Dienstleistungspotenzial individuell zu definieren“, erklärt der 40-Jährige. Die Aufgabe bestand darin, unternehmerisch und kundenfokussiert zu denken. „Ich wäre nie in die Haut des Kunden geschlüpft und hätte mich gefragt, wo sein Bedürfnis, sein Problem ist“, sagt Höppner. Fachlich

Qualitäts- statt Preisführer

„Bezüglich meiner Selbstständigkeit hatte ich anfangs völlig falsche Vorstellungen“, erzählt Dr. Stefanie Höppner, die nach dem Studium der Veterinärmedizin und Promotion in Lehre und Klinik jahrzehntelang praktizierte. „In der eigenen Praxis hätte ich mich, wie alle anderen Tierärzte auch, dem Preiskampf und dem Wettrüsten mit Medizintechnik gestellt“,



Tierärztin Frau Dr. Stefanie Höppner hat die Möglichkeiten der „5-Schritt-Methode“ angewandt und ausgeschöpft – mit großem Erfolg. Seit gut einem Jahr selbstständig, ist ihre Strategie als Qualitätsführer am Markt aufgegangen.

gut zu sein, reicht nicht aus. Kein Pferd ruft den Tierarzt an, sondern der Tierhalter. „Also muss ich diesen Kunden überzeugen“, betont sie und erzählt von ihrer Arbeit für Punkt drei der Methode, in dem es um die individuelle Entwicklung von Dienstleistungsangeboten, besonders um Zusatzleistungen geht. Gerade mit diesen Offerten kann man Kunden überzeugen. Sie machen einen unverwechselbar und schaffen es, sich von Mitbewerbern abzugrenzen.

Dienstleistung hat ihren Preis

Stehen die Dienstleistungsangebote fest, laufen sie bei Punkt zwei der Methode durch den Aktivitätenfilter. „Hier

prüfen wir die Leistungsangebote und ob sie wirklich zum übergeordneten Ziel des Unternehmens passen. Das kann Wachstum sein oder die Platzierung eines neuen Produktes“, erklärt Schwiesau. „Ich prüfe, welche strategische Richtung die Dienstleistung hat.“ In diesem Zusammenhang sei es wichtig, dass jeder Dienstleistung ein Preis zugeordnet wird. Leistungen können verhandelt, verschenkt oder in anderen Positionen mit verrechnet werden. „Das hat mir die Augen geöffnet“, sagt Höppner. „Mir wurde klar, dass ich zu viel verschenke. Bevor ich zum Tier fahre und mit den Untersuchungen den eigentlichen Hausbesuch abrechne, gibt es oft lange Vorgespräche mit dem Kunden und auch intensive Nachbetreuung. Wer zeitlich übers Ziel schießt, muss auch

diese Leistungen zahlen. All das habe ich glücklicherweise erkannt, bevor ich Geld verloren habe.“

Angebot gestalten

Bei Punkt vier der „5-Schritt-Methode“ dreht sich alles um die Angebotsgestaltung, etwa die Präsentation aller Leistungen auf einer Webseite mit nutzerfreundlichen, authentischen Inhalten. Dabei ist besonders auf die Stärken und Schwächen des Unternehmens zu achten. Die Ergebniskontrolle unter Punkt fünf, mit der sich zuletzt Erfolge oder Misserfolge in Zahlen ablesen lassen, wurde bei Frau Dr. Höppner durch eine individuell angepasste Controllingsoftware gelöst. MICHAEL DEUTSCH

Kontakt



Dr. Stefanie Höppner
Saalestraße 8
06193 Wettin-Löbejün
Tel. 034607 359144
www.tierarzt-hoepner.de

Individueller Trainingsplan erfolgsentscheidend

Welchen Erfolg die „5-Schritt-Methode“ bringt, wie ein Berater Unternehmen dabei begleiten kann und für welche Branchen die Methode sinnvoll ist, erläutert Marek Schwiesau im Gespräch mit der „Mitteldeutschen Wirtschaft“.

Warum ist es sinnvoll, bei der Umsetzung der Methode einen Berater zu engagieren?

Marek Schwiesau: Der Berater hat einen unverstellten Blick ins Unternehmen. Er ist unbefangen und kann seinen Erfahrungsschatz einbringen. Viele brauchen Rat und Hilfe, auch ein wenig Druck bei der Umsetzung. Man kann sich natürlich alles selbst aneignen. Das ist aber wie bei einer mathematischen Formel. Das macht im ersten Moment Spaß. Aber wird die Rechnung länger, gibt man schnell auf.

Ist die 5-„Schritt-Methode“ für alle Branchen anwendbar?

Marek Schwiesau: Aus meiner Sicht uneingeschränkt. Man muss die Methoden allerdings individuell auf die Branche zuschneiden.

Wann sind erste Ergebnisse ablesbar?

Marek Schwiesau: Ziemlich schnell, schon etwa nach einem Monat.

Mit welchem zeitlichen Aufwand und welchen Kosten muss man rechnen?

Marek Schwiesau: Das lässt sich nicht vereinheitlichen. Im Falle von Frau Dr. Höppner ging es um die komplette Neuentwicklung. Rund drei Monate hat es gedauert, das Unternehmen gedanklich auf die Schiene zu setzen. Die Kosten beliefen sich auf einen Kleinwagen. Allerdings hat sich diese Investition nach drei Monaten Geschäftstätigkeit schon amortisiert.

Was sind die größten Herausforderungen, was wird von den Unternehmern oft unterschätzt?

Marek Schwiesau: Die Methode fällt und steht mit dem Unternehmer. Es ist wie ein Werkzeug. Wenn ich das nur auf den Tisch lege, passiert nichts. Ich brauche jemanden, der das Werkzeug bedient. Der Unternehmer muss bereit sein, sich auf Neues einzulassen und progressiv nach vorne gehen.

Verspricht die „5-Schritt-Methode“ immer einen Erfolg?

Marek Schwiesau: Diese Behauptung würde ich hier aufstellen wollen. Wie gesagt, es liegt hauptsächlich an der Motivation des Unternehmers. Ich vergleiche das sportlich. Wenn ich abnehmen will, bekomme ich einen Trainingsplan. Und dann liegt es an mir, ob ich Sport mache oder ob alles beim Alten bleibt. Ich gebe nur den Trainingsplan vor.

Das Interview führte MICHAEL DEUTSCH

Kontakt

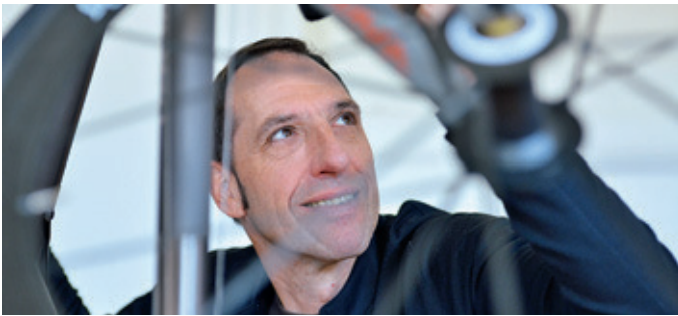


Marek Schwiesau
Die Beratungsmanufaktur
Unterberg 9
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 13252700
www.dieberatungsmanufaktur.de

Marek Schwiesau ist Experte für Unternehmensfinanzierungen und bislang der einzige Berater in den neuen Bundesländern, der die Zertifizierung des Fraunhofer-IAO zur Umsetzung der „5-Schritt-Methode“ besitzt.

So zahlt sich gute Beratung aus: Praxisbeispiele aus der „Mitteldeutschen Wirtschaft“

Branche: Herstellung mit Vertrieb | Handel mit Verkostung



Ausgezeichnetes Nischenkonzept etabliert:
Matthias Jeschke mit seiner Fahrrad-Edelmarke VELOCiPEDO. Er produziert in Handarbeit limitierte Serien und Einzelstücke.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 11/2015, Seite 11



Mit neuem Geschäftsmodell Banken überzeugt:
In ihrer „Bierkanzlei“ bieten Maximilian Leißing (l.) und Lukas Röse handwerklich gebraute Biere aus aller Welt an – inklusive Verkostung und Bierseminaren.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 12/2016, Seite 23

Branche: Gastronomie



Standort- und Produktkalkulation erfolgreich umgesetzt:
In der Eisbar von Peggy (r.) und Jens Harre gibt es neben handwerklich produzierten, neuen Eiskreationen auch selbstgebackene Stollen.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 3/2017, Seite 19



Trotz Mindestlohn Umsatz und Gewinn gesteigert:
Christoph Hahn bringt mit seinem Café „Colonne Morris“ französisches Flair ins hallesche Paulusviertel.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 1-2/2016, Seite 20

Branche: Dienstleistung



Zielgruppenorientierte Angebote realisiert, neuen Standort eröffnet:
Mitten in Landsberg bietet Fahrschulinhaber Rico Bastisch persönliche Atmosphäre und Kurse wie „Einparken leicht gemacht“.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 5/2016, Seite 22



Konzept für Premiumbereich entwickelt:
Haushaltshilfe und rundum-sorglos Organisatorin Annabelle Schimetzek bedient als „Butlerin“ überwiegend vermögende Privathaushalte.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 3/2016, Seite 19