

Erfahrungsbericht der Medialen

Guten Abend, meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich möchte den Initiatoren des Netzwerks 40plus dafür danken, dass wir die Möglichkeit haben, heute Abend von den Erfahrungen unserer Existenzgründung zu berichten.

Zunächst möchte ich uns erst einmal vorstellen: Wir, das sind Andreas Rothhaar, Michael Hueber und ich, Sebastian Heinz. Wir sind die Medialen. Unter diesem Namen konzipieren und realisieren wir seit Mitte letzten Jahres Online-Kommunikationslösungen – sprich Internetseiten. Und einige von Ihnen, die sich im Branchenbuch der Internetseite des Netzwerkes eingetragen haben, kennen uns vielleicht bereits, da wir die technische Realisierung und die kontinuierliche Pflege der Internetseite für das Netzwerk übernommen haben.

Woher kommen wir? Andreas Rothhaar und ich haben bis Mitte letzten Jahres für eine Internetagentur gearbeitet, die in einem großen, bundesweit tätigen Agenturnetzwerk eingebunden war. Mitte 2003 wurde der Bonner Standort dieser Internetagentur geschlossen, weil sich ein großer Kunde in einem Wettbewerb für eine andere Agentur entschieden hatte.

Nach reiflicher Überlegung beschlossen wir, uns mit einem ähnlichen Leistungsprofil in Bonn selbstständig zu machen. Neben der Definition unseres Leistungsprofils stand am Anfang die Überlegung im Vordergrund, wie wir uns nach außen darstellen können, um Kunden zu gewinnen:

1. Wie sieht unser Arbeitsplatz aus?
2. Mit welchen Materialien stellen wir uns nach außen dar?
3. Wie kommen wir zu Referenz-Kunden?

1. Büroräume

Besonders wichtig war es in der Anfangszeit, ein angemessenes und vor allem erschwingliches Büro zu finden. Schließlich haben wir uns dazu entschlossen, mit der Bonner Werbeagentur Fixpunkt eine Bürogemeinschaft zu gründen. Außerdem haben wir mit Geschäftsführer der Fixpunkt Werbeagentur, Michael Hueber, auch noch unseren dritten Gesellschafter gefunden.

Das hatte für uns viele Vorteile:

- Uns standen von Anfang an Büroräume mit einer funktionierenden Infrastruktur zur Verfügung: Von Büromöbeln, Telefon, Telefax bis zum Internet war bereits alles vorhanden. Lediglich die Arbeitsplatzrechner mit entsprechender Software mussten von uns beschafft werden.

- In den gemeinsamen Räumen steht uns auch ein repräsentativer Besprechungsraum zur Verfügung.
- Die laufenden Kosten für Miete, Telefon, Internet sind günstiger, wenn sie gemeinsam getragen werden.
- Da sich das Leistungsprofil der Medialen und der Fixpunkt Werbeagentur sehr gut ergänzen, konnten wir sofort Synergien aus der Zusammenarbeit nutzen.

Deshalb unser erster Tipp:

Wenn Sie nicht von zu Hause aus arbeiten können oder wollen,

- weil Sie dort nicht die nötige Ruhe finden
- oder weil Sie ab und zu auch Kundenbesuche bekommen
- oder weil Sie sich zuhause einfach alleine fühlen,

dann gründen Sie doch mit geeigneten Leuten eine Bürogemeinschaft.

Alle Beteiligten haben einen Nutzen davon.

- Anschaffungen können gegebenenfalls gemeinsam gemacht werden (Herr Virnich kann Ihnen da sicherlich zum Thema „Telefonanlage“ eine Menge erzählen)
- Ergänzen sich Ihre Leistungen, können Sie davon gegenseitig profitieren
- und Sie sind nicht alleine. Nicht nur, dass Sie gegenseitig auch einmal Gespräche entgegen nehmen können, wichtig ist auch der einfache menschliche Austausch.
- Außerdem können Sie in einer Bürogemeinschaft Ihrem Unternehmen ein professionelles Auftreten verschaffen und so das Vertrauen Ihrer Kunden in Ihre Kompetenz erhöhen.

2. Darstellung nach außen

Nachdem also die Frage des Arbeitsplatzes geklärt war, haben wir uns überlegt, wie wir uns und unser Unternehmen nach außen darstellen möchten.

Zu einem professionellen Auftreten gehört sicherlich nicht in erster Linie ein großer Geschäftswagen. Frau von dem Bussche bemerkte hierzu beim ersten Netzwerktreffen passend, dass das Auto durchaus auch mal in einer Nebenstraße geparkt werden kann, bzw. ihr Wagen dem Kunden bestimmt nicht auffällt, wenn er auf einem großen Parkplatz steht.

Doch gerade als junges Unternehmen ist es wichtig, dem potenziellen Neukunden das Vertrauen in die eigene Kompetenz zu vermitteln. Wir haben festgestellt, dass der persönliche Kontakt zum Kunden (vielleicht verbunden mit einem Besuch in den neuen Büroräumen) sicher ein ganz wichtiger Punkt ist. Daneben ist es aber wichtig, diesen persönlichen Eindruck mit einer professionell gestalteten Geschäftsausstattung zu bekräftigen. Deshalb haben wir uns bemüht, von Anfang an mit einem professionellen Auftritt an die Öffentlichkeit zu gehen: Logo, Geschäftspapier, Visitenkarte und Internetseite sind für uns die Aushängeschilder, mit denen wir durchaus eine spürbare Wirkung auf potenzielle Kunden erzielen. Auf alle andere Materialien, wie Broschüren, Flyer oder Werbeanzeigen, haben wir am Anfang komplett verzichtet.

Deshalb unser zweiter Tipp:

- Überlegen Sie, welche Maßnahmen zur Eigendarstellung geeignet und finanzierbar sind. Machen Sie lieber weniger, aber was Sie machen, in hoher Qualität.
- Erstellen und Versenden Sie Ihre Flyer, Produkt- oder Dienstleistungsinformationen digital, z.B. als PDF-Datei. Diese Dateien können Sie per E-Mail versenden. Das spart Kosten für Druck und Versand und Sie können viel individueller auf Ihren Kunden eingehen.
- Sie können außerdem Kosten sparen, in dem Sie beispielsweise bei der Gestaltung Ihres Geschäftspapieres nur das Logo auf das Briefpapier drucken lassen. Alle weiteren Informationen wie Bankverbindung, Adresse usw. lassen sich auch gut über den Drucker einsetzen und bei Änderungen kostengünstig korrigieren. Außerdem haben Sie dann viel mehr Möglichkeiten für die Verwendung des Papiers.

3. Referenzkunden gewinnen

Nach der Gestaltung des Arbeitsplatzes und der Außendarstellung war nun die dritte und wichtigste Frage: Wie kommen wir zu Referenzkunden und Referenzprojekten, mit denen wir später Akquise betreiben können? Die Antwort ist schwer und beschäftigt uns weiterhin in der täglichen Arbeit.

Fest steht aber. Ohne bereits bestehende Kunden-Kontakte, aus unserer mehrjährigen Berufspraxis hätten wir heute (fast) keine Kunden. Das allerwichtigste für den Aufbau einer neuen Existenz sind also Menschen, Beziehungen und Kontakte.

Deshalb haben wir zuallererst an unsere bestehenden Geschäftsbeziehungen aus früherer Zeit angeknüpft und so die ersten Kunden gewonnen.

Daneben haben wir uns bemüht, neue Kontakte und Netzwerke aufzubauen und auch Projekte zu realisieren, die uns zunächst keinen direkten Gewinn einbrachten. Ein Beispiel dafür ist unser Engagement für 40plus und der kostenlose Aufbau der Internetpräsenz für das Netzwerk. So haben wir ein weiteres Referenzprojekt geschaffen, auf das wir im Gespräch mit potenziellen Kunden verweisen können.

Übrigens haben wir beim letzten 40plus Netzwerktreffen zwei Unternehmer kennen gelernt, mit denen wir nun gemeinsam ein mögliches Projekt planen, weil sich unsere Leistungen gut ergänzen können...

Deshalb unser dritter Tipp:

Pflegen und Nutzen Sie Ihr eigenes, persönlichen Netzwerk.

- Pflegen Sie bestehende Kundenkontakte und versuchen Sie diese auszubauen. Aus einem bestehenden Kontakt heraus Geschäft zu generieren ist meist leichter, als einen neuen Kunden von den eigenen Leistungen zu überzeugen.
- Schaffen Sie Referenzprojekte, die Ihnen bei der Akquise von Neugeschäft hilfreich sein können und mit denen Sie an die Öffentlichkeit gehen können.

- Suchen Sie sich freie Dienstleister, die Ihr Angebot ergänzen – sie können so, bei Bedarf, Ihr Angebot viel breiter fassen. Sie zahlen ihre Dienstleister nur bei einem Auftrag und sparen so Personalkosten.
- Und nutzen Sie aktiv Netzwerke und Abende wie diesen, fragen Sie die anderen „40pluser“, welche Art von Unternehmen sie gegründet haben, und erweitern Sie so Schritt für Schritt Ihr eigenes Netzwerk...

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und viel Erfolg in Ihrer Selbstständigkeit.

Kontakt:

Die Medialen
Auf der Schleide 69
53225 Bonn
www.diemedialen.de

Andreas Rothhaar
Telefon: 0228 42162-33
E-Mail andreas.rothhaar@diemedialen.de

Michael Hueber
Telefon: 0228 42162-31
E-Mail: michael.hueber@diemedialen.de

Sebastian Heinz
Telefon: 0228 42162-32
E-Mail: sebastian.heinz@diemedialen.de