Marketing Thesis 1: „Gründungscoaching für Handwerker“

Unser Angebot: Wir helfen Handwerksmeistern/Handwerkern bei der Gründung ihres eigenen Handwerkbetriebes.

Problem: Die meisten Handwerksmeister und Handwerker haben ein Problem damit ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Sie haben Angst vor diesem Schritt, weil sie in erster Linie befürchten, dass der benötigte Finanzbedarf nicht ausreichend durch ihr eigenes Kapital gedeckt werden kann und, gerade in der Anfangsphase, die Kunden ausbleiben und sie ihren finanziellen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen können. Darüber hinaus scheuen sie die Gründung eines Handwerkbetriebes, wegen der vermeintlich hohen bürokratischen Hürden, die mit einer solchen Existenzgründung auftauchen könnten.

Hypothese: Viele Handwerksmeister/Handwerker glauben, dass nur genügend Eigenkapital, die Bestellung eines Anwalts (der viel Geld kostet, um die bürokratischen Hürden zu meistern), ein teurer Kredit oder eine Bürgschaft (schlimmstenfalls durch die Familie) ihre Probleme lösen könnten, anstatt z.B. einen Unternehmensberater um Rat zu fragen (da ist dann vermeintlich das Hindernis, dass der dann auch wieder viel Geld kostet). Häufig ist es so, dass sie, wenn sie trotzdem auf eine Selbstständigkeit hoffen, versuchen Geld aus ihrem derzeitigen Job zu sparen, um sich dann irgendwann einmal auf die eigenen Füße zu stellen.

Antithese: Das Verschieben der Gründung eines eigenen Handwerkbetriebes in die unbestimmte Zukunft, bis genügend Geld dafür gespart ist, löst nicht das Problem vor der Angst einen solchen Schritt zu gehen. Niemand weiß, welche Bedingungen in dieser fernen Zukunft herrschen. Kleinteilig Geld einzusammeln bringt keine Lösungen. Schnelles Handeln und die Nutzung der aktuell exzellenten Voraussetzungen gelten.

Diagnose: Viele Handwerkmeister/Handwerker glauben, die Gründung eines Handwerkbetriebes bedeutet eine sehr langfristige Planung, extrem hohe Kosten und dass es beinahe nicht möglich ist, die extrem hohen bürokratischen Hürden zu meistern. Der Wunsch „sein eigener Herr“ zu sein, rückt in immer weitere Ferne, wenn die aktuellen Bedingungen nicht als Chance gesehen und angenommen werden. Der vermeintliche Gründer wird immer unzufriedener und hadert an sich und auch zunehmend an seinem derzeitigen Job. Die einzige Lösung des Problems ist es, jetzt zu handeln und sich den Herausforderungen zu stellen.

Mechanismus:

In 5 Schritten zur erfolgreichen Gründung.

Phase 1: Kennenlernen

<u>Kostenloses Erstgespräch</u>

- Ermittlung der Aufgabenstellung
- Bedarfsermittlung
- Vorstellung der Geschäftsidee
- Beratungsziel besprechen
- Kurzbeschreibung des Vorgehens

<u>Ausführliches Beratungsangebot</u>

- Zielgerichtete Aufgabenstellung
- Detaillierter Auftragsablaufplan
- Genaue Honorarfestlegung
- Allgemeine Beratungsbedingungen

Welche Kosten können entstehen, welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es, welches Handwerk wird ausgeführt, wo wird der Betrieb sein? Daraus entwickeln wir ein Soll (Wunsch – Ziel). Hier entsteht das klare Bild einer Geschäftsidee.

Phase 2: Ist-Analyse

<u>Situationsanalyse</u>

- Wo steht der Kunde (Gründerin – Gründer)?
- SWOT-Analyse (Stärken und Schwächen)
- Zukunftsaspekte erkennen
- Schlüsselindikationen feststellen

Welche Qualifikationen sind vorhanden, welche müssen gegebenenfalls noch erworben werden?

Problemanalyse - Kernproblem definieren - Ursachen anhand von Kennzahlen ermitteln - Langfristige Auswirkungen anhand von Kennzahlen aufzeigen ***Phase 3: Entwicklung eines Sollkonzeptes*** Gewünschtes Beratungsergebnis vereinbaren Vorgehensweisen des Sollkonzeptes vorstellen Methoden des Sollkonzeptes vorstellen ***Phase 4: Realisierungsphase (Planung und Realisierung)*** - Maßnahmenfestlegung aus dem Sollkonzept - Terminplanung der Maßnahmen - Kapazitätsplanung - Konkreter und terminierter Vollzug der Maßnahmen - Starker Einbezug des Auftragsgebers, der Auftragsgeberin	***Phase 5: Nachbereitungsphase*** In der Phase der Nachbereitung wird das der Beratung zugrunde liegende Projekt unter verschiedensten Gesichtspunkten evaluiert. Zudem erfolgt hier eine abschließende Dokumentation. Jede dieser Phasen ist in weitere und detailliertere Arbeitsschritte untergliedert, sowohl zur Unterstützung der Projektplanung- und Durchführung sowie auch zur Kontrolle des Projektfortschrittes und der Qualitätssicherung. Im Fall komplexerer Projekte setzen wir daher einen sogenannten „Projektstrukturplan“ als zentrales Instrument für Planung und Kontrolle ein. Die Ergebniskontrolle nach Beendigung jeder Projektphase ist wichtigster Bestandteil der Qualitätssicherung. Vor Übergang von einer Phase in die nächste erfolgt stets eine Bewertung der abzuschließenden Phase anhand konkreter Qualitätsnormen bzw. Ziele. Von dieser Beurteilung hängt es ab, ob mit der nächsten Phase begonnen werden kann oder die zu schließende Phase noch einmal überarbeitet wird („Phasenlogik“)[1]. Diese Vorgehensweise beugt möglichen Differenzen mit dem Kunden von vornherein vor und dient somit dem reibungslosen Ablauf des Projekts.	**Handle jetzt, dann hast Du bald vergessen, dass Du einmal Angst vor diesem Schritt hattest!** **Beweis:** Wir haben als Gründungsberater, Businessplanwettbewerb-Mentoren, Entrepreneure und Dozenten an der Handwerkskammer und IHK schon unzähligen Menschen zum Meister oder Betriebswirt des Handwerks verholfen und in die Selbstständigkeit begleitet. Nachdem wir alle Hürden gemeinsam überwunden hatten, stand eins fest: Niemand hat es je bereut. Im Gegenteil. Sie verdienen jetzt teilweise ein Vielfaches von dem als Angestellter, sind ihr eigener Herr (oder Herrin?) und können ihr Wissen jetzt an die nächsten Leute weitergeben. **Call to Action:** Wenn Du Dich gerade in derselben Situation befindest, dann sollten wir darüber sprechen. Gib mir bitte Deine Handynummer (oder buche direkt ein kostenloses Erstgespräch), damit ich Dich zeitnah anrufen kann.