

Mit geschärftem Profil in die nächste Runde

GRÜNDERPORTRÄT: Auch nach dem Start können Unternehmer noch vom IHK-Gründertraining profitieren – wie das Beispiel des IT-Beraters Timo Höltig zeigt.

Zwei Jahre war Timo Höltig bereits selbstständig, als er sich zur Teilnahme am IHK-Gründertraining entschloss. 2004 war der IT-Berater als Einzelkämpfer gestartet. Aufgrund seiner 15-jährigen Erfahrung mit Business-Intelligence-Lösungen hatte er sich auf dieses Anwendungsfeld spezialisiert. Dabei geht es darum, die in einem Unternehmen(sbereich) verstreuten Daten zusammenzutragen und für bestimmte Auswertungszwecke einheitlich aufzubereiten – zum Beispiel für das Controlling oder die Vertriebssteuerung. Höltig unterstützt die Firmen bei der Einführung solcher Systeme. Zu tun hatte er von Anfang an mehr als genug, sodass er 2006 einen Mitarbeiter einstellen konnte. Doch schon bald waren beide „mit Aufträgen zugeeckt, und jeder arbeitete vor sich hin“, so Höltig. „So konnte es nicht weitergehen.“ Doch mit der Mitarbeitersuche kam die Firma, die damals noch T-mwork hieß, nicht voran. „Auf unsere Stellenanzeigen erhielten wir null Resonanz.“



Bildete sich bei der IHK fort:
IT-Berater Timo Höltig

Statt weiter allein über dem Problem zu brüten, entschied sich Höltig für das einjährige Gründertraining. Schon die ersten Stunden brachten ihn einen guten Schritt voran, geht es doch zu Beginn des Trainings um das Thema „Profil schärfen“. Da gilt es, eine überzeugende Antwort auf Fragen zu finden wie „Wofür stehen wir als Firma? Was unterscheidet uns von Wettbewerbern?“ Einen neuen

Namen hatten sich Höltig und sein Mitarbeiter schon ausdenken müssen, weil sich die Deutsche Telekom an dem T mit Bindestrich störte: bunique (mit hervorgehobenem b und gesprochen wie „be unique“). Aber was war das Einzigartige? „Die Individualität eines jeden Kundenprojekts zu erkennen und die Software an den Kunden anzupassen und nicht umgekehrt“, kristallisierte sich schließlich heraus. „Und dass die Qualität im Vordergrund steht, nicht schnelle Lösungen. Beratung ist teuer, deshalb sollte sie nachhaltig wirken“, betont Höltig.

Im Gründertraining lernte Höltig später auch, dass man als Arbeitgeber ebenfalls eine unverwechselbare Marke sein und klar kommunizieren muss, was die Firma für potenzielle Mitarbeiter attraktiv macht. „Die meisten Stellenanzeigen ähneln sich, jeder präsentiert sich als expandierendes Unternehmen, alle versprechen ein gutes Gehalt. Um da aufzufallen, muss man sich abheben“, erkannte Höltig. Ganz bewusst stellte bunique daraufhin in den Stellenanzeigen heraus, dass die Firma zwar etabliert, aber klein ist, sodass neue Mitarbeiter ihre Entwicklung aktiv mitgestalten können. Hilfreich bei der Feinjustierung der Stellenanzeigen war ein von Trainerin Ulrike Bergmann vermittelter Kontakt zu einer Personalberaterin aus einem früheren Gründertraining. Der selbstbewusstere Auftritt hat sich gelohnt: Unter den „guten Rückläufen“ fand Höltig einen weiteren Mitarbeiter, „der bestens zu uns passt“.

Was die IHK bietet

Top-Seminare für Existenzgründer und Jungunternehmen

Die IHK-Akademie München bietet eine Reihe von Seminaren für Existenzgründer und Jungunternehmen an, die den Teilnehmern helfen, schnell und kostengünstig das Know-how für die wichtigsten Bereiche ihrer Unternehmensgründung zu erwerben. Das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie fördert im Rahmen der Existenzgründer-Initiative die IHK-Seminare. Deshalb ist das Teilnehmerentgelt stark reduziert.

Seminare zum Thema Finanzierung:

- Preiskalkulation und Finanzplanung, 26. 3. 2009
- Basiswissen Buchhaltung, 26./ 27. 3. 2009
- Buchhaltung kompakt für Jungunternehmen, 6. 2. 2009
- Fit für Finanzierung und Bankgespräch, 9. 4. 2009
- Controlling in jungen Unternehmen, 22. 1. 2009

Die Detailprogramme der Angebote mit der Möglichkeit zur Online-anmeldung findet man unter: www.akademie.ihk-muenchen.de

 **INFO**

Christian Codreanu
Tel.: 089/51 16-567
E-Mail: codreanu@muenchen.ihk.de