



## **GESPRÄCH MIT UNTERNEHMENSBERATER HILFT, DIE EXISTENZGRÜNDUNG OPTIMAL VORZUBEREITEN**

### **Persönliche Erfahrungen eines Architekten**

Die Architektenkammer Niedersachsen veranstaltete Ende März 2006 den Informationsnachmittag „Wege in die berufliche Zukunft“, der sich auch mit dem Thema Existenzgründung beschäftigte. Vorgestellt wurde das neue Angebot der Kammer, als Existenzgründer ein 90-minütiges Beratungsgespräch mit einem auf Architekturbüros spezialisierten Unternehmensberater führen zu können. Mehrere Architekten hatten dieses Angebot im Vorfeld der Veranstaltung wahrgenommen, darunter Oliver Zech aus Barsinghausen. Sein Erfahrungsbericht soll anderen Existenzgründern Sinn und Zweck dieses Gespräches aufzeigen.

Der Entschluss, mich selbstständig zu machen, stand Ende des letzten Jahres fest. Vorher hatte ich mich über etliche Monate mit diesem Thema befasst. Worte wie Businessplan, Kapitalbedarfs- und Auslastungs- sowie Liquiditätsanalysen waren mir zwar nicht fremd, aber zum Ausarbeiten eines logisch aufgebauten und realistischen Businessplanes reichte es bei weitem nicht aus. Neben der, über die Architektenkammer Niedersachsen, kostenlos erhältliche, Broschüre „Gründung eines Architekturbüros“ sammelte ich durch intensive Recherche im Internet ([www.ueberbrueckungsgeld.de](http://www.ueberbrueckungsgeld.de)) nach und nach immer mehr Informationen. Die Bücher „ICH-AG und Überbrückungsgeld – Erfolgreich in die Selbstständigkeit“ und „Der Businessplan“ von Andreas Lutz halfen mir bei der Entscheidung, das Überbrückungsgeld anstelle des ICH-AG-Zuschusses als Existenzgründerförderung zu beantragen. Obwohl beide Bücher nicht fachspezifisch auf die Gründung eines Architekturbüros zugeschnitten sind, vermitteln sie trotzdem wichtige Grundlagen. Mit diesem Wissen begann ich Anfang Januar mit dem ersten Entwurf meines Businessplans. Parallel nahm ich telefonisch Kontakt mit der Architektenkammer Niedersachsen auf, um die weitere Vorgehensweise meiner Gründung abzusprechen. Hier erfuhr ich von der Möglichkeit, ein 90-minütiges, individuelles Beratungsgespräch mit einem externen Unternehmensberater führen zu können. Den fertigen Entwurf meines Businessplans schickte ich daraufhin zur Vorbereitung auf das Beratungsgespräch per E-Mail über die Kammer an den Unternehmensberater.

Ein derartiges Beratungsgespräch kann jedoch nur effektiv verlaufen, wenn der Existenzgründer sich im Vorfeld intensiv mit seiner Gründung und seinem Businessplan beschäftigt hat. Wichtig ist, dass der Businessplan nicht (nur) dazu dient, um Fördermittel zu erhalten, sondern vielmehr der wichtigste Baustein in der Vorbereitung der Existenzgründung ist. Es ist in jedem Fall besser, wenn man bereits im Vorfeld feststellt, dass das eigene Konzept nicht tragfähig ist, als später zu scheitern.



Am 23. März 2006 folgte also mein Beratungsgespräch mit der Unternehmensberatung Eckhold & Klinger, das sehr positiv verlaufen ist. Nachdem ich zu Beginn des Gespräches noch einmal mein Unternehmenskonzept in knappen Worten erläutert hatte, befassten wir uns mit meinem Businessplan. Schnell wurde mir klar, dass ich bei einem der wichtigsten Punkte, der Zielgruppendefinition und Akquise- und Marketingstrategie, zu oberflächlich argumentiert hatte. Wir analysierten gemeinsam an konkreten Fallbeispielen nochmals mein Leistungsspektrum und definierten die daraus resultierenden Zielgruppen genauer. Der eigene Aktionsradius, die Größe, die Bedürfnisse und Probleme der jeweiligen Zielgruppe sind wichtige Faktoren für eine erfolgreiche Akquise- und Marketingstrategie. Anhand von Fallbeispielen erörterte der Unternehmensberater mit mir die Voraussetzungen einer erfolgreichen Akquisition und welche Möglichkeiten bestehen, den potenziellen Kunden zu erreichen und sich gegenüber Mitbewerbern einen Vorteil zu verschaffen. Begriffe wie Alleinstellungsmerkmal und Nutzenversprechen sollten in diesem Zusammenhang bekannt sein. Mein Resümee: Ich habe viele konkrete Hinweise zur Verbesserung meines Businessplans, vor allem wichtige Denkanstöße im Hinblick auf meine zukünftige Akquise- und Marketingstrategie, erhalten und bewerte das Gespräch als optimale Hilfestellung im Zuge der Existenzgründung. In der heutigen wirtschaftlichen Lage unseres Berufsstandes ist es erforderlich, über die altbekannte Form der Architektenakquisition hinaus tätig und sich der wirklichen Probleme seiner potenziellen Kunden bewusst zu sein. In diesem Sinne hoffe ich auf einen erfolgreichen Start in meine Selbstständigkeit.

Architekt Oliver Zech

Stand: 04/2006