

EXISTENZGRÜNDER-REPORT

Ostwürttemberg bietet viele Chancen

Juli 2010

Eine Sonderbeilage von WIRTSCHAFT REGIONAL

Dr. Ursula Bilger

Die WiRO-Geschäftsführerin hat das „Nachfolgenetzwerk Ostwürttemberg“ ins Leben gerufen. Dieses besteht aus über 50 kompetenten Partnern: „Gründung durch Nachfolge ist immer eine Überlegung wert!“ **Seite 1**



Konrad A. Theiss

Der stellvertretende Vorsitzende des Pegasus-Vereins Aalen ist davon überzeugt, dass die Pegasus-Idee weiter lebt. Nachfolgeregelungen und Begleitung von bestehenden Firmen seien wichtige Zukunftsaufgaben. **Seite 3**



Udo Effenberger

Der Vorstandssprecher der Gmünder Volksbank hat sich auf die Begleitung von Existenzgründern in der Medizintechnik und von Hightech-Schmieden spezialisiert: „Kreativen Köpfen geben wir eine Chance!“ **Seite 2**



Manfred Mai

Der Spezialberater für Existenzgründungen der Kreissparkasse Heidenheim hat schon viele Start-ups erfolgreich begleitet. Seine Kompetenz und breite Angebotspalette nutzen auch Unternehmensnachfolger. **Seite 2**



Der richtige Ratschlag kann bares Geld wert sein

Früher haben sich nur große Unternehmen beraten lassen. Inzwischen holt man sich gern einen Berater, um viele Dinge besser, schneller, effektiver und geschickter zu machen. Die Beratung wurde so zu einem der wichtigsten Themen. „Wir von DOWE sind mit unseren fast 17 Jahren Erfahrung im Bereich Beratung und Marketing eine wichtige Stütze für unsere Kunden aus den Bereichen Industrie, Handel und Handwerk. Dabei erstreckt sich unser Netzwerk in verschiedene Bereiche der Beratung. Ob KfW-Gründercoaching, Hilfe in der Start-up-Phase, KfW-Turnaround-Beratung oder eine Marketingberatung – wir sind für“, erklärt Martin Vetter, Geschäftsführer von DOWE Design & Werbung.

Die Vertiefung im Markt, das Übernehmen spezieller Abläufe einer Firma oder die komplette Marketingplanung – all diese Bereiche deckt Martin Vetter mit seinem Team ab. Eine wichtige Rolle spielt die Erfahrung aus den Jahren, in denen DOWE auch außerhalb des KfW-Bereichs beratend tätig war.

Werbung, Verkauf, Marketing und Beratung sind sehr eng miteinander verknüpft. Der Firmenerfolg koppelt sich meist mit der Vermarktung und dem Konzept, das hinter allem steht. „Von Anfang an stellen wir fest, wie eng diese Bereiche gekoppelt sind und haben den Zweig der Beratung und Unterstützung im Management immer weiter ausgebaut. Heute sind wir in ganz Deutschland unterwegs und ständig in Projekte und Aktionen integriert. Wir arbeiten sehr eng mit unseren Kunden zusammen, um Lösungen und ein gemeinsames Vorankommen zu erreichen“, erklärt er.

„Egal, ob es dabei um Imagebildung, Marketing oder die Reflexion geht. Es sei wichtig, dass die Kunden den höchsten Nutzen für sich zögen. „Nur so erhalten wir die Bestätigung, dass unsere Arbeit erfolgreich war“, sagt Vetter. Arbeite man mit DOWE zusammen, so bekomme man nicht nur einen Berater zur Seite, sondern könne sich über Jahre hinweg auf seinem Weg begleiten lassen. Die zu Beginn erbrachte Planung und Konzeption erspare neue Einarbeitungszeiten in das Tätigkeitsfeld der einzelnen Firma, was wiederum zu immensen Zeit- und Kostenersparnissen führe.



Mit 17 Jahren Erfahrung im Bereich Beratung, Marketing und Werbung ist Martin Vetter ein umsetzungsstarker Partner. Seit 2010 ist er als KfW-Berater gelistet.

„Durch die permanente Überwachung mithilfe einer genaueren Planung versuchen wir besonders die Nachhaltigkeit der Marketingarbeit zu unterstützen. Die Erstellung eines Konzepts, die Ausarbeitung von Strategiepapieren und das ständige Betreuen von Firmen

ist unser täglich Brot“, erklärt Vetter. Es gelte nicht nur einen guten Start hinzulegen, sondern danach weiter mit Druck nach vorn zu gehen. „Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass ein Konzept im Laufe der Zeit oft stark verändert werden muss“, sagt er.

Seit diesem Jahr ist Martin Vetter als KfW-Berater gelistet. Durch staatliche Förderprogramme kann ein Existenzgründer Zuschüsse von bis zu 75 % erhalten. Je nach Antrag

und Zulaufung gibt es bei der IHK verschiedene Antragsverfahren. Welche Zuschüsse es gibt und welche Verfahren angewendet werden können, sollte in einem Vorgespräch geklärt werden. Es empfiehlt sich, alles detailliert durchzugehen und genau zu besprechen. „Wir von DOWE empfehlen, ein Lastenheft zu erstellen, damit man genauer auf alles eingehen kann“, sagt Martin Vetter.

www.dowe.de

www.dowe.de

Mit Beratung zum Erfolg!

Unterstützendes Marketing

- ✓ Individuelle Planung & Konzeption
- ✓ Gliederung der Vermarktung
- ✓ Festlegung Ihrer genauen Ziele
- ✓ Komplette Kostentransparenz
- ✓ Kompetente Beratung & Betreuung

Ihr Partner in Sachen kfw

- ✓ Krisen- und Sanierungsmanagement sowie Gründercoaching für kleine und mittelständische Unternehmen
- ✓ Wir bieten Ihnen förderungsfähige Beratungen

DOWE
DESIGN & WERBUNG



TEAM-Eurobike 2009

Sparkassen-Finanzgruppe

Lhre Existenz beginnt mit uns.

- ✓ Existenzgründerservice
- ✓ Zinsgünstige Darlehen
- ✓ Staatliche Fördermittel

Ihre Ansprechpartner:
FirmenkundenCenter Heidenheim
Telefon 07321 344-3201

FirmenkundenCenter Giengen
Telefon 07321 344-3250
www.ksk-heidenheim.de

Kreissparkasse Heidenheim