

www.rkw-hessen.de

['kvirdər][®]
fahrradfreude pur



TITELSTORY

DESIGNBERATUNG

„Nix von der Stange“

Einen Fahrradladen in Frankfurt zu positionieren, ist nicht einfach. Gründerin Sonia Quirder konzentriert sich deshalb auf Lastenräder und realisiert in ihrer Meisterwerkstatt Sonderwünsche. Außerdem hat sie sich mit Designerin Ina Schwind im Rahmen einer durch das RKW Hessen vermittelten geförderten Beratung ein besonderes Angebot einfallen lassen.

Die Bike-Branche boomt seit Jahren, nicht nur in Sonia Quirders Keller: Privat besitzt sie acht Fahrräder. Und am Standort in Frankfurt stimmt die Nachfrage – an stylischen Lastenrädern, Sonderanfertigungen, Sportgeräten und ganz alltäglichen Reparaturen. Genug zu tun für die Inhaberin des sympathischen Fahrradladens ['kvirdər][®]: Fahrradfreude pur.

Nachdem sie eine Weile in der Schweiz gelebt und in ihrem ursprünglichen Beruf als Industriekaufrau gearbeitet hat, ist Sonia Quirder 2013 nach Deutschland zurückgekehrt. Nach einem neuen Job in ihrem Beruf sucht sie nur halbherzig und beginnt als Aushilfe

bei einem Darmstädter Fahrradhersteller. Dort will man sie als Mitarbeiterin unbedingt halten – es folgt eine Ausbildung im Betrieb, im Anschluss die Meisterschule.

Alle Voraussetzungen waren gegeben, der tatsächliche Schritt zum eigenen Geschäft blieb aber eher dem Zufall geschuldet: „Ich hatte gerade ein Cargo-Bike aufgebaut – nix von der Stange – und das Ergebnis auf Facebook gepostet.“ Unter den „Fahrradverrückten“ verbreitete sich das Werk schnell. „Und plötzlich bekam ich Anfragen von Menschen, die ich nicht kannte: ‚Kannst du mir das in Pink bauen?‘“ →

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

als Unternehmer müssen wir unsere Produkte verkaufen und den Betrieb effektiv organisieren. Was sich wie eine schlichte Wahrheit anhört, bleibt eine tägliche Herausforderung.

Gut, wenn man dabei einen Partner wie das RKW Hessen an seiner Seite weiß, wie auch wieder die Praxisbeispiele in dieser Ausgabe der „RKW Hessen im Gespräch“ zeigen. Vom Aufbau einer guten und unverwechselbaren Marke durch eine Designberatung über die Gründungsunterstützung bis zur Verbesserung der Ressourceneffizienz reicht dabei der Fokus.

Nicht zu vergessen natürlich das Thema Digitalisierung. Hier machen sich viele Betriebe „auf den Weg“ und auch wir setzen hier bereits Einiges um. Die Königsdisziplin ist es dabei, auch das eigene Geschäftsmodell, die Produkte und Dienstleistungen zu überdenken und zukunftsfähig zu machen. Auch dabei wollen wir Sie unterstützen und laden Sie zu unseren Workshops in Darmstadt oder Kassel ein (siehe Rückseite).

Als Geschäftsführer eines Familienunternehmens überzeugt mich das Gesamtpaket des RKW Hessen – Beratung plus Förderung aus einer Hand, neben vielen weiteren Angeboten. So bin ich nicht nur Vorstandsvorsitzender des RKW Hessen e. V., sondern selbst seit vielen Jahren Kunde und Vereinsmitglied.

Nehmen Sie gern Kontakt mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des RKW Hessen auf und lernen auch Sie uns kennen und schätzen!

*Christopher Haas
Haas & Co. Magnettechnik,
Vorstandsvorsitzender RKW Hessen e.V.*

TITELTHEMA – FORTSETZUNG VON SEITE 1

Wer schraubt, haftet. Deshalb entschied sich Sonia Quirder, den Bürojob zu kündigen und ihr Hobby als Nebenberuf auf legale Beine zu stellen. Der Kontakt zu Ina Schwind von CAMALEONTE Design in Darmstadt bestand schon lange – sie ist eine ehemalige WG-Mitbewohnerin. „Die Idee, eine Beratungsförderung über das RKW Hessen in Anspruch zu nehmen, kam von Ina Schwind. Wir haben uns mit Kay Uwe Bolduan vom RKW Hessen zum Erstgespräch getroffen, in dem wir die Eckpunkte der Beratung abgesteckt haben.“

Das Beratungsprojekt hat allen Beteiligten viel Spaß gemacht.

„Sonia Quirder ist natürlich eine tolle Kundin“, sagt Expertin Ina Schwind, „aber auch von Seiten des RKW Hessen läuft die Beratungsförderung ganz unkompliziert ab. Es gab immer Unterstützung bei allen Fragen. Und mit Kay Uwe Bolduan ist es ein schönes, freundschaftliches Miteinander.“

Ina Schwind, CAMALEONTE Design

ABLAUF DER DESIGNBERATUNG

- IST-Analyse der Situation im Unternehmen
- Kommunikationsorientierte Analyse der Zielgruppen
- Konzept zur Ausrichtung von Marken- und Corporate-Design mit entsprechenden Markenbotschaften
- Konzept für ein zielkundenorientiertes Kommunikationsdesign
- Maßnahmenplanung für die Umsetzung des Kommunikationsdesigns



Sonia Quirder

„Kvirder ist ja kein ganz normaler Fahrradladen.“ Ina Schwind, Inhaberin von CAMALEONTE Design und RKW Hessen-Expertin, sieht die besondere Herausforderung an das Corporate Design in der hohen kommunikativen Dichte in Frankfurt. „Die Marke muss das Besondere kommunizieren, damit man nicht in der Masse untergeht.“

Das Logo in Lautschrift hebt sich sympathisch von den gängigen Kalauern mit dem Wort Fahrrad ab und suggeriert: Hier werden auch Liebhaber von Einzelstücken fündig. „Und dann gibt es da noch den mobilen Service“, sagt die Designerin. „Wer nicht in die Werkstatt kommen möchte, dessen Fahrrad holt kvirder morgens ab, repariert es und bringt es abends wieder zurück. Das ist auch für Unternehmen sehr interessant.“

Mitte Dezember 2017 hat Sonia Quirder ihren Laden eröffnet. Der Zukunft sieht sie gelassen entgegen: „Ich möchte einfach schauen, dass der Laden gut anläuft, dass das tagtägliche Geschäft steht. Noch sind wir neu – wir müssen entdeckt werden.“

www.kvirder.com
www.camaleonte.de



Ihr Ansprechpartner

Kay Uwe Bolduan
Telefon: 0 61 96 / 97 02-55
E-Mail: k.bolduan@rkw-hessen.de
www.rkw-hessen.de

DIGITALISIERUNGSBERATUNG

GUTKAUF HILFT TANTE EMMA INS NETZ

Mit dem neuen Webshop bestellen Gutkauf-Kunden ihre Waren komfortabel und zuverlässig per Internet – das tolle Ergebnis einer vom RKW Hessen geförderten Beratung.



www.gutkauf.de

Bernd Bamberger (links) und Christoph Janssen

Ein Luftschloss wird Wirklichkeit

„Gutkauf ist ein Lebensmittelgroßhandel mit gewachsener Kundenstruktur. Dazu zählen kleine Gastronomiebetriebe, Tankstellen oder Dorfläden“, beschreibt Experte Christoph Janssen von janssen-media die besondere Herausforderung. Ein Webshop sei für Bernd Bamberger, Geschäftsführer der Gutkauf GmbH & Co. KG, immer ein Luftschloss gewesen. Christoph Janssen hingegen hielt die Umsetzung für realistisch und schlug dem Unternehmer die geförderte Digitalisierungsberatung über das RKW Hessen vor.

Frischer Wind für gewachsene Prozesse

„Den Bedarf an einem Webshop hatten wir schon lange“, erinnert sich Bamberger. Früher hätten die Kunden per Telefon und über den Außendienst bestellt. Später dann mittels Geräten zur mobilen Datenerfassung – allerdings nur teilweise mit digitaler Anbindung, so dass die Listen oft von Hand übertragen werden mussten. Es gab den Wunsch, den Aufwand zu reduzieren. „Die geförderte Beratung über das RKW Hessen bot hier eine gute Gelegenheit.“

Experte und Unternehmer führen eine breit angelegte Analyse. „Die Warenwirtschaft haben wir praktisch auseinandergenommen“, so Janssen. „Mit Bestellungen aus den gedruckten Orderlisten bestand für die digitale Umsetzung eine große Hürde: In den Listenelementen kamen oft viele Elemente zusammen.“ Für den Webshop mussten separate Datenelemente erfasst werden. Auch Fotos sind bei Gutkauf lange kein Thema gewesen – heute nutzt der Webshop rund 25.000 Mediafiles.

Neuer Webshop – neue Kunden

Die Mühen haben sich offensichtlich gelohnt: Seit November 2017 ist der Webshop online. „Wir erfahren eine sehr positive Resonanz“, freut sich Bernd Bamberger. „Die Kunden schätzen

den einfachen Bestellvorgang in der mobilen Datenerfassung und empfinden unseren Webshop als sehr gut strukturiert und leicht zu bedienen. Man finde schnell, was man suche – und so haben wir, auch dank des Webshops, schon neue Kunden gewinnen können.“

Die Digitalisierungsberatung hat Christoph Janssen persönlich betreut, gemeinsam mit einem Programmierer, der die Maßnahmen umgesetzt hat. Sie waren sehr kompetent und auch bei unseren Änderungswünschen immer unkompliziert – ebenso wie die Förderungsabwicklung über das RKW Hessen.“

Bernd Bamberger, Geschäftsführer

i
Ihr Ansprechpartner

Thomas Fabich
 Telefon: 05 61 / 93 09 99-2
 E-Mail: t.fabich@rkw-hessen.de
www.rkw-hessen.de

SICHERHEITEN FÜR IHREN ERFOLG

Auch als Tool für Unternehmensberater

- Selbständigkeit
- Betriebsübernahme
- Auftrags-Vorfinanzierung
- Unternehmensvergrößerung

Eine Bürgschaft sichert den Bankkredit für Ihr Vorhaben.
 Sprechen Sie mit uns.

www.bb-h.de
 Tel. (0611) 1507-0





GRÜNDUNGSBERATUNG

WO SICH DER CHEF SELBST DIE HÄNDE FETTIG MACHT

Die Gründung von „Die Sattmacher“ in Wetzlar liest sich wie ein Märchen: Es war einmal ein Sohnemann, der aus eigenem Wunsch den elterlichen Betrieb übernahm, mit neuem Konzept. Und dann klappt das auch noch – dank der Unterstützung durch RKW Hessen-Experte Jens Olbrich.

„Ich dachte an irgendwas Wirtschaftliches: Einkauf, Verkauf, was weiß ich“, erinnert sich Felix Kinzenbach. Nach dem Fachabitur hätte er jedem einen Vogel gezeigt, der sagt, dass er stattdessen den elterlichen Imbiss fortführen würde. Aber schon während der kaufmännischen Ausbildung kamen erste Zweifel auf. „Ich war im Muster der Firma gefangen, obwohl ich meine eigenen Vorstellungen hatte.“

Nach der Ausbildung war 2015 ein Auslandsjahr in Australien geplant. Dazu musste Felix Kinzenbach erst einmal Geld verdienen. Er entschied, ein halbes Jahr im Imbiss seiner Eltern auszuhelfen. „Gekocht habe ich schon immer gern. Und ich habe auch keinen Schmerz mit fettigen Händen.“

Also stürzte er sich in die Arbeit. Für den laufenden Betrieb hatte er ein gutes Händchen – vor allem aber einen Kopf voller Ideen. Ganz nebenbei wurde die Currysauce optimiert, in Gedanken schon das Menü erweitert. Nach dem halben Jahr als Aushilfe war Australien vergessen, der Unternehmergeist des 23-Jährigen geweckt: „Ich bleib‘ jetzt hier und mach das. Aber richtig.“

Mit einem ausgebildeten Koch an der Hand werden Rezepturen verfeinert, die Menükarte neu zusammengestellt, ein höherer Qualitätsstandard festgelegt. „Die Sattmacher“ sollen zukünftig hochwertige, regionale Produkte auszeichnen. Das bringt viel Arbeit mit sich, allein schon bei der Auswahl geeigneter Lieferanten: „Für drei verschiedene Wurstsorten kaufe ich bei drei verschiedenen Metzgern aus der Umgebung ein.“

„...mit die besten Burger in Deutschland.“
Ein Kunde, „Die Sattmacher“-Facebook-Seite

Der Existenzgründer geht dabei konsequent seinen Weg. Nachfolge-Experte Jens Olbrich, Geschäftsführer der exact Beratung GmbH in Wetzlar, greift ihm beim Businessplan und beim Finanzierungskonzept unter die Arme. „Wenn ich allein zur Bank gehe und sage: ‚Ich bin der Felix, ein lieber, netter Kerl, ich brauch‘ hunderttausende Euros‘ – da komme ich nicht weit.“ Aber über Jens Olbrichs Kontakte und seine Kenntnisse der Formalia sind die Banken schnell von der Idee eines Premium-Diners überzeugt. Eine Beratungsförderung wird nach Erstkontakt mit Roland Nestler unbürokratisch über das RKW Hessen abgewickelt.

Noch 2015 beginnt der Bau der neuen „Sattmacher“ auf einem freistehenden Grundstück, in derselben Straße, in der der Jungunternehmer im elterlichen Betrieb ausgeholfen hatte. „Die Sattmacher“ eröffnen am 1. Februar 2016 in gemütlichem Ambiente mit komplett neuem Angebot – etwa dem Burger „Dr. Pullmann“, der klassische Burger-Patties alt aussehen lässt. Die neue Angebots- und Preisstruktur stößt anfänglich auf Verwirrung bei den Kunden: das hat so gar nichts mehr mit Schnellimbiss zu tun. Aber die Qualität rechtfertigt ihren Preis und überzeugt. Fun Fact: Heute hilft der Vater dem erfolgreichen Sohn in der Buchhaltung und Ablage aus. „Papa ist jetzt sozusagen meine Sekretärin“, scherzt Felix Kinzenbach.

www.diesattmacher.de
www.exact-beratung.de

„Wir arbeiten seit 15 Jahren gerne mit dem RKW Hessen zusammen. Ich freue mich, dass wir in diesem Rahmen Felix Kinzenbach helfen konnten, sein Vorhaben in die Sprache der Banken zu übersetzen.“

Jens Olbrich, exact Beratung GmbH



Jens Olbrich (links) und Felix Kinzenbach



Ihr Ansprechpartner

Roland Nestler
Telefon: 0 61 96 / 97 02-44
E-Mail: r.nestler@rkw-hessen.de
www.rkw-hessen.de

Mit dem Helikopter-Blick zur Energieeffizienz

INTERVIEW MIT MARCO BURK, BURK KUNSTSTOFFTECHNIK GMBH & CO. KG

Marco Burk und sein Vater trimmen ihr Unternehmen auf Effizienz. Erst recht beim Energieverbrauch. Der innovative Mittelständler erhielt 2017 eine Impulsberatung zur Energieeffizienz und bekam danach Fördermittel von Hessen-PIUS und EFRE.

Warum ist Energieeffizienz für Sie eine Herausforderung?

Energie ist ein großer Kostenfaktor in der Kunststoffverarbeitung, den wir entlang der technischen Entwicklung im Griff behalten wollen. Energieeffizienz gehört daher zu unserer Philosophie. Das macht uns wettbewerbsfähig. Wir holen uns deshalb öfter Experten für die Optimierung der Produktion ins Haus.

Wie kamen Sie auf die Hessische Initiative für Energieberatung im Mittelstand (HIEM)?

Über die tollen Mailings der HIEM. 2016 hatten wir dann einen Termin mit Roland Nestler vom RKW Hessen, der uns die Fördermöglichkeiten erläuterte. Die Impulsberatung passte zu unserem Bedarf, um erst einmal einen Überblick zu bekommen.

Wie haben Sie die Impulsberatung erlebt?

Die Impulsberatung des HIEM-Experten zeigte uns sofort Potenziale auf. Im Alltag wird man ja betriebsblind. Da hilft der Helikopterblick der Berater. Bei der Beleuchtung war uns direkt klar, dass wir auf LED umstellen. Auch bei der Kühlung mit Außenluft und der Wärmerückgewinnung gab es für uns Handlungsbedarf, weil es neue Technologien gab. Der Rundgang bei uns im Betrieb war für uns so wertvoll, weil das die Initialzündung war, in eine große Photovoltaikanlage (PVA) zu investieren.

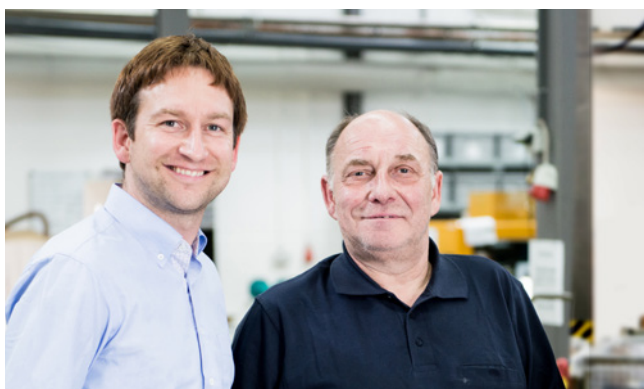
Und wie ging es dann mit Hessen-PIUS weiter?

Die Hessen-PIUS Beratungsförderung war für uns so stimmig, weil uns das RKW Hessen mit Herrn Nickel einen ausgewiesenen Spezialisten für PVA vermittelte. Er analysierte den Sanierungs-

bedarf der drei Hallendächer, plante und berechnete die PVA und bereitete die Anträge für die Investitionsbeihilfen vor.

Sie wollten PIUS-Invest- und haben dann doch EFRE-Mittel genommen?

Den zwanzigseitigen Antrag für PIUS-Invest hatten wir mit Herrn Nickel bereits fertiggestellt. Wir hätten rund 30 Prozent der 200.000 Euro-Investition aus PIUS erhalten und den Rest zinsgünstig finanziert. Allerdings hatten wir auch einen Antrag beim Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) eingereicht für die Markteinführung neuer innovativer Produkte. Das RKW Hessen riet uns dann, auch die PVA dort mit zu beantragen, um unsere Förderchancen zu erhöhen. Zwar gab es nur 20 Prozent Subvention. Allerdings sparen wir 24.000 Euro pro Jahr an Stromkosten und die PVA hat sich in nur 8,3 Jahren amortisiert.



Marco und Norbert Burk

**STAU IM
ZAHLUNGSVERKEHR?
NICHT MIT FACTORING!**



Denn wir zahlen, bevor es Ihre Kunden tun. Sie überlassen uns Ihre Forderungen, wir regeln den Rest. So läuft der Zahlungsverkehr reibungslos und Sie haben mehr Planungssicherheit. Lernen Sie uns kennen: www.ekf-frankfurt.de

EKF
 finanz | frankfurt
 g m b h 



Jetzt Anregungen für Ihr Unternehmen holen –
www.arbeitszeit-klug-gestalten.de

ARBEITSZEIT KLUG GESTALTEN

Mit eigenem Beispiel voran

Immer mehr Unternehmen bieten ihrem Team flexible Arbeitszeitmodelle. Die Möglichkeiten und Schritte zur Verwirklichung sind auf www.arbeitszeit-klug-gestalten.de anschaulich dargestellt. Schöner Nebeneffekt: In der Konzeption des Portals entdeckte die federführende Agentur, dass auch das eigene Modell frischen Wind braucht.

„Nach der intensiven Zusammenarbeit mit Simone Back vom RKW Hessen bei der Erstellung der Website arbeitszeit-klug-gestalten.de hatten wir den Wunsch, das Arbeitszeitmodell in unserer Agentur neu zu gestalten“, erinnert sich Mathias Gundlach. Gemeinsam mit Fabian Fauth und Lars Hübl bildet er das Geschäftsführer-Trio der Kommunikationsagentur Fauth Gundlach & Hübl GmbH in Wiesbaden.

Schon 2007 war Mathias Gundlach und Mitgründer Fabian Fauth klar, dass Spitzenleistungen für Kunden nur entstehen, wenn sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Agentur wohl fühlen, fit und leistungsfähig sind. Gute Arbeitszeitbedingungen gehörten schon damals selbstverständlich dazu. Im Vordergrund steht die gute Erreichbarkeit für die Kunden – das zugrunde liegende

Arbeitszeitmodell, mit verbindlicher Anwesenheitspflicht und fester Pausenzeit, stellte sich aber als unflexibel für die Mitarbeiter heraus und schien 2017 nicht mehr zeitgemäß.

Heute gibt es eine Kernzeit zwischen 10 und 16 Uhr, in der möglichst das ganze Team im Büro sein soll, um reibungslose Arbeitsprozesse zu ermöglichen. Ein Plus an Flexibilität bringen die neuen Randzeiten, die sich darüber hinaus von 7 bis 20 Uhr erstrecken sowie ein Arbeitszeitkonto. Für wiederkehrende Sonderfälle wie Arztbesuche, Homeoffice und ähnliches gibt es jetzt einheitliche Regeln.

Die Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Arbeitszeitmodellen hat Fauth Gundlach & Hübl weitergebracht: Das neue Modell geht auf die Bedürfnisse der Beschäftigten ein, ohne auf Kosten des Service für die Agenturkunden zu gehen.

SELBST CHECKEN

Die gewonnenen Freiräume für Beschäftigte erfordern eine umsichtige Dokumentation. Das RKW Hessen hat dazu den Arbeitszeit-Checker entwickelt: Das praktische, kostenlose Excel-Tool zur Arbeitszeiterfassung für kleine und mittelständische Unternehmen.

www.arbeitszeit-klug-gestalten.de/checker/



Ihr Ansprechpartner

Simone Back

Telefon: 0 61 96 / 97 02-22

E-Mail: s.back@rkw-hessen.de

www.rkw-hessen.de

ARBEITSGEMEINSCHAFTEN

30 Jahre am Puls der Zeit

Seit 1989 hat Jutta Mayer den Einkauf bei der Kellerei Langguth Erben GmbH & Co. KG geleitet. Ebenso lange bereichert sie schon die AG Einkauf des RKW Hessen mit den Erfahrungen aus ihrem beruflichen Alltag. Nun verabschiedet sie sich in den Ruhestand.

Frau Mayer, wie sah Ihr beruflicher Weg zu Langguth aus?

Zunächst hatte ich in einer Werbeagentur, einer Tochterfirma der Firma Langguth, gearbeitet. Ich erhielt dann 1989 das Angebot, den Einkauf bei der Fa. Langguth zu installieren. Bis zu diesem Zeitpunkt bestand dort noch ein dezentraler Einkauf, unterteilt in der kaufmännischen Verwaltung und dem produktionstechnischen Bereich.

Wie hat sich die Branche in den Jahren Ihrer Tätigkeit verändert?

Die sich seinerzeit sukzessiv öffnenden Märkte waren für den Einkauf sicherlich die bedeutendste Veränderung, gefolgt von der Digitalisierung, respektive der heutigen Anpassung an Industrie 4.0. Die strategische Ausrichtung des Einkaufs ist heute wegweisender. Das ganzheitliche Portfoliomanagement ist die tragende Säule des Unternehmens.

Was hat Sie bewogen, sich im RKW Hessen-Arbeitskreis einzubringen?

Sicherlich war es damals, vor circa 30 Jahren, noch die Printwerbung, die mich auf das RKW aufmerksam machte. Die Gründe zur Teilnahme waren vielfältig, wie z.B. die Weiterbildung, das frühzeitige Erkennen von Trends, der direkte Kontakt mit Einkäufer-Kollegen aus anderen Branchen.

Wie konnten Ihnen die Inhalte aus der AG Einkauf im beruflichen Alltag helfen?

Die *Aktuelle Stunde* hat mir persönlich gut gefallen beziehungsweise war für mich beruflich hilfreich – hier kann jeder seine Fragen vortragen und eine Antwort oder ein Hinweis ist durch die Kollegen sichergestellt. Daneben ist die demokratische Wahl der zu behandelnden Themen und Referenten zu nennen, und insbesondere das bestehende Netzwerk. Auch außerhalb der AG besteht Kontakt zu den Kollegen.



AG Einkauf im Dezember 2016 vor dem Hotel Mercure, Kelsterbach

Was geben Sie Patrick Schunk, Ihrem Nachfolger, mit auf den Weg?

Mein Anspruch an mich selbst und die Kollegen war stets der partnerschaftliche, vor allem faire Dialog mit den Lieferanten und die absolute Loyalität gegenüber dem Unternehmen. Ich werde Herrn Schunk noch zur ersten Sitzung des Arbeitskreises Einkauf in 2018 begleiten.

„ Ich bedanke mich persönlich, im Namen der AG Einkauf und stellvertretend für das RKW Hessen herzlich für 30 Jahre Einsatz und Kontinuität!“

Klaus Werner, Projektleiter Arbeitsgemeinschaften, RKW Hessen

i
Ihr Ansprechpartner

Klaus Werner
Telefon: 0 61 96 / 97 02-26
E-Mail: k.werner@rkw-hessen.de
www.rkw-hessen.de

MITTEL
STAND
VS.
START
UP



mittelstand-startup.de



Bildquelle: Stock Illustration



Jetzt anmelden!
 29. Mai 2018, Historisches Stadtbad Oderberger, Berlin

Gefördert durch
 Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
 und auf dem Basiswissen des Mittelstandes

PASST IHR GESCHÄFTSMODELL NOCH?

Workshop „Ihr Geschäftsmodell 4.0“: Unternehmen praktisch weiterentwickeln & Netzwerken für Mittelständler

Wer sind unsere Kunden von Morgen und welche (Produkt-) Wünsche werden sie haben? Wie können wir unsere Produkte verbessern, so dass wir damit Geld verdienen – und welche Prozesse müssen wir dafür optimieren?

Sie kennen Ihren Mikrokosmos aus Märkten, Wettbewerbern, Technologien, Digitalisierung und Personalfragen selbst am besten. Ganz zu schweigen von Ihrem inneren Antrieb, etwas gestalten und verändern zu wollen. Kurzum: Anlässe, über Ihr Geschäftsmodell nachzudenken und es weiter zu entwickeln, gibt es zuhauf. Wahrscheinlich sind Sie selbst schon mittendrin.

Aber in vielen Jahren der Zusammenarbeit mit mittelständischen Unternehmen haben wir gelernt: Zu selten nehmen sich Unternehmer die Zeit, diesen Gedanken systematisch nachzugehen, und das Geschäftsmodell als Ganzes – vor sich selbst und vor anderen Unternehmern – auf den Prüfstand zu stellen. Hier setzt der Workshop an.

„Unser Geschäftsmodell von morgen: maßgefertigte, gesunde Freizeitschuhe mit Stil für Kunden weltweit – dank Online-Konfigurator und Footprintbox.“

Markus Schott, Gründer myVALE Manufaktur

Was bietet „Ihr Geschäftsmodell 4.0“?

- Pragmatische Geschäftsmodellentwicklung für KMU
- Üben am realen Unternehmensbeispiel
- Netzwerken mit anderen Unternehmern



Ihr Ansprechpartner

Simone Krsul

Telefon: 0 61 96 / 97 02 28

E-Mail: s.krsul@rkw-hessen.de

www.rkw-hessen.de

Die bundesweite Workshop-Reihe macht auch in Hessen Halt.

Darmstadt – 8. Mai 2018

Hub 31, Hilpertstraße 31, 64295 Darmstadt

Kassel – 9. Mai 2018

IHK Kassel-Marburg, Kurfürstenstraße 9, 34117 Kassel

Seien Sie dabei. Wir freuen uns auf Sie!

Details & Anmeldung unter:
rkw.link/roadshow2018

IMPRESSUM

Herausgeber: RKW Hessen

ViSdP: Sascha Gutzeit, Geschäftsführer RKW Hessen GmbH

Redaktion: Simone Krsul, RKW Hessen, Agentur Zielgenau
Christian Gasche, sigma communication

Gestaltung: www.agentur-zielgenau.de

Auflage: 5.000 Stück

Erscheinung: zweimal jährlich



RKW Hessen
Rationalisierungs- und
Innovationszentrum der
Wirtschaft e. V. und
RKW Hessen GmbH

Düsseldorfer Straße 40
65760 Eschborn

Telefon: 0 61 96 / 97 02-00

Telefax: 0 61 96 / 97 02-99

E-Mail: eschborn@rkw-hessen.de

Internet: www.rkw-hessen.de