

Startschuss des Programms für Soloselbst- ständige und Kleinunter- nehmer gefallen

Anfang März fand die Auftaktveranstaltung der Reihe „Alles im Blick – Impulse für Selbstmacher“ statt. Dabei handelt es sich um ein Programm, das von einer Gruppe Kleinunternehmen und IHK gezielt für Soloselbstständige und Kleinunternehmen entwickelt wurde. Denn für sie gilt: Ganz egal ob Steuern, Finanzen, Marketing, Personal, Vertrieb oder Produktentwicklung – sie müssen sich mit allem auskennen. Diese Unternehmer müssen anders ausgedrückt alles im Blick haben, wenn sie die richtigen Entscheidungen treffen wollen.

Um sie genau dabei zu unterstützen, startete jetzt unser Drei-Säulen-Programm. Die erste Säule bilden dabei zwei bis drei Basisveranstaltungen im Jahr, in denen Experten und Themenpaten, die selbst Kleinunternehmer sind, Informationen und Anregungen zu verschiedenen Themenschwerpunkten geben. Als zweite Säule bietet die IHK Braunschweiger Businessstalks an, die erst in Abhängigkeit von aktuellen Themen und deren Bedeutung für die Zielgruppe im Jahresverlauf festgelegt werden. Mindestens eine große Netzwerkveranstaltung pro Jahr rundet das Programm „Alles im Blick – Impulse für



Selbstmacher“ als dritte Säule ab. Vormerken sollten sich interessierte Unternehmerinnen und Unternehmer hier schon jetzt am 16. Juni. Im Rahmen des „Digiday“ wird es eine Kombination von Vorträgen und Workshops zu verschiedenen Aspekten der Digitalisierung geben.

Zum Start der Reihe fand eine Basisveranstaltung zum Thema „Marketing“ statt. Dabei wurden den Teilnehmern von der Braunschweiger Unternehmensberaterin Christel Böwer (business consulting & training) die Basics des Marketing von Marktpositionierung, über Marketingkanäle und Marktanalysen bis hin zur Planung von Marketingbudgets erläutert. Um den eigenen Markt gut analysieren zu können, verweist die Expertin auf online verfügbare Branchenbriefe. Darüber hinaus bot Themenpatin Jess Grund-Grube, Floristmeisterin und Inhaberin von Grund Blumendekoration, den praktischen Bezug und gab spannende Einblicke in ihre Marketingaktivitäten.

Herzensprojekte nicht aufgeben

Ein Beispiel aus dem Vortrag waren die „Driedflower-DIY-Boxen“ aus ihrem Sortiment. Für die Teilnehmer der Veranstaltung hat die Expertin und Themenpatin für dieses Produkt genau aufgeschlüsselt, welche Marketingkanäle und Vertriebswege es erfolgreich machen. So lässt sich hier zum Beispiel eine sehr spezifische Zielgruppe ausmachen, da Grund-Grube die Boxen unter anderem speziell für Jungesellenabschiede anbietet. Zudem konnte sie ihren Kunden während der Lockdowns nicht nur weiterhin schöne Produkte, sondern auch einen angenehmen Zeitvertreib bieten. Auf Nachfrage einer Teilnehmerin, die in ihrem Sortiment ein Produkt bereichern möchte, das ihr wichtig ist jedoch keinen Gewinn abwirft, rät die Themenpatin auch Herzensprojekte nicht aufzugeben. Ihre DIY-Boxen seien für sie so ein Projekt gewesen und mittlerweile verdiene sie damit auch ausreichend.

Zum Schluss kam in der dafür vorgesehenen Zeit eine lebendige Diskussion zwischen Expertin, Themenpatin und den Teilnehmern untereinander zustande. Dabei ging es unter anderem um das passende Marketingbudget und wie dieses festgelegt werden kann. Dazu verwies Böwer lachend auf eine sehr zahlenlastige

Folie ihrer Präsentation, vor der sie die Teilnehmer in dem Kontext leider nicht verschonen könne. Aufgeführt waren hier ungefähre prozentuale Richtwerte, die sich an Gesamtumsatz und Unternehmensart orientieren. Sie empfiehlt beispielsweise, zehn bis 15 Prozent des Umsatzes bei etablierten Unternehmen für Marketing zu verwenden. Konsens der Gruppendiskussion war am Ende, zunächst mit einem sehr kleinen Budget zu starten und zu sehen, ob und wo diese Investition Früchte trägt.

Kostenloses Marketing in den sozialen Medien

Ein besonderer Tipp an der Stelle sind die sozialen Medien, die auch gänzlich ohne Budget auskommen, wenn man sich die Zeit nimmt und die Inhalte selbst erstellt. Dazu hat vor allem Themenpatin Grund-Grube den Teilnehmern geraten. „Am besten sucht

**„DURCH DAS
FEEDBACK
INSGESAM
IST SICH DIE
GESCHÄFTS-
FÜHRUNG SICHER,
DASS WIR HIER DEN
RICHTIGEN IMPULS
GESETZT HABEN.“**

Dr. Florian Löbermann

man sich eine Plattform, die einem selbst Spaß macht und startet dort. In meinem Fall ist das Instagram“, berichtet die Unternehmerin. Ihr Instagram-Kanal hat inzwischen mehr als 1600 Abonnenten und macht mit den farbenfrohen Blumenbildern Lust, die eigenen vier Wände mit den Kreationen des Ladens zu verschönern. Zudem bietet die Plattform Instagram mit den kostenlosen Business-Accounts inzwischen die Möglichkeit

einer Shop-Funktion, über die Unternehmen ihre Waren anbieten können. Hier mischt sich also effektives Marketing mit einem zusätzlichen Vertriebskanal. Gerade für Unternehmen, die eine junge Käufergruppe anpeilen, bieten die sozialen Medien sich an, da diese dort nahezu täglich anzutreffen sind. Auch dies ist ein Hinweis aus der Veranstaltung: Schauen Sie sich an, wo Ihre bevorzugten Käufer unterwegs sind und holen Sie sie dort ab. 60-jährige Kunstinteressierte sind vermutlich über andere Kanäle zu erreichen als 25-jährige Modebegeisterte.

Besucht wurde diese erste Online-Veranstaltung von 50 Teilnehmern. Das positive Feedback wird auch durch die abschließende Anmerkung einer Teilnehmerin unterstrichen: „Tolles Format, finde ich echt super.“ Es wurde auch der Wunsch geäußert, dass die IHK einen Schritt weitergehe und es den Teilnehmern

ermögliche, sich untereinander kennenzulernen, auszutauschen und Schnittpunkte erkennen zu können. Dies wäre für die Teilnehmer eine wertvolle Ergänzung. Eine Anregung, welche wir gern in zukünftige Überlegungen einbeziehen werden. „Durch das Feedback insgesamt ist sich die Geschäftsführung sicher, dass wir hier den richtigen Impuls gesetzt haben“, so Hauptgeschäftsführer Dr. Florian Löbermann. Für weitere Anmerkungen, Verbesserungsvorschläge und Themenwünsche wurde die E-Mail allesimblick@braunschweig.ihk.de eingerichtet.

Die Möglichkeit zur Anmeldung für die kommenden Veranstaltungen aus dieser Reihe besteht unter: www.braunschweig.ihk.de/allesimblick.

sch



ANZEIGE



Unternehmerpreis
der Region 38

INNOVATIV, NACHHALTIG, REGIONAL

ERFOLGREICHE UNTERNEHMER GESUCHT!

Bewerben Sie sich jetzt oder nominieren Sie ein Unternehmen, das fest in der Region verwurzelt ist und durch seine vorbildliche Unternehmensführung mit dem diesjährigen Unternehmerpreis 38 ausgezeichnet werden sollte.

Seien Sie dabei, wenn es am 8. September 2022 heißt: „Und der Unternehmerpreis der Region 38 geht an ...“.



**Jetzt bis zum 31. Mai 2022
bewerben oder nominieren unter
www.unternehmerpreis38.de**

»»» FUNKE
Medien
Niedersachsen


Braunschweiger Privatbank
Werte leben - Werte schaffen

**DIE FAMILIEN
UNTERNEHMER**