

# Lernen, durch Brille des Kunden zu sehen

AZ-Forum „Existenzgründung“ im voll besetzten Ratssaal: Mit der „Nischenstrategie“ zum Erfolg

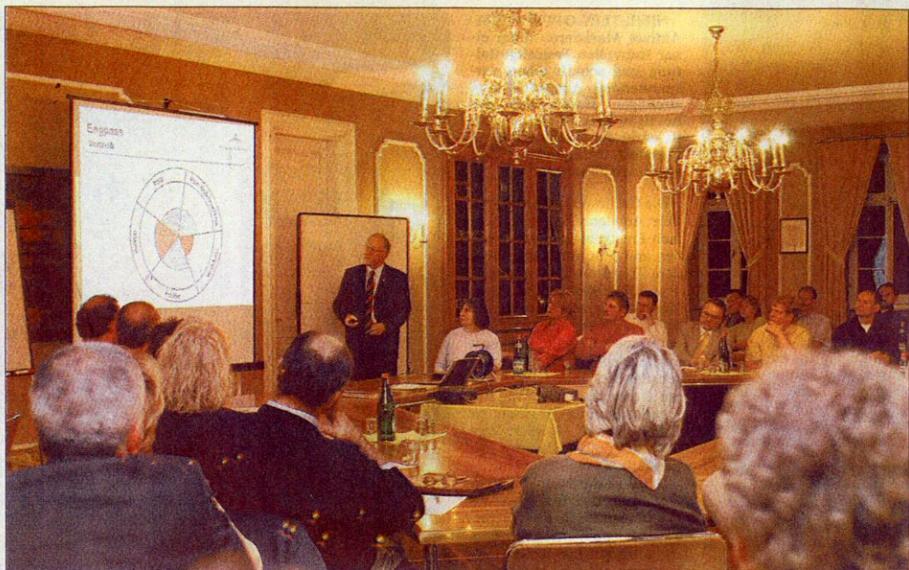
**OPPENHEIM** Aus allen Nähten platzte der Ratssaal beim AZ-Forum „Existenzgründung“. Auf Einladung der Allgemeinen Zeitung stellte Hans Bürkle von der Spiegelberg Akademie angehenden Unternehmern, aber auch jenen, sich bereits selbstständig gemacht haben, die Grundzüge der „Engpasskonzentrierten Strategie“ (EKs) vor.

Von unserem Redaktionsmitglied Thomas Ehlike

„Ich erhoffte mir von dem Abend neue Impulse“, erklärte Christian Reichert eingangs. Der 22-Jährige betreibt eine Computerfirma in Nierstein. Die Beweggründe der 45 AZ-Leserinnen und -Leser, am Forum teilzunehmen, waren völlig verschieden. Einige haben bereits ein Unternehmen gegründet, andere stehen kurz davor.

Dass der Schritt in die Selbstständigkeit oftmals direkt auf den Holzweg und damit in die Pleite führt, ist für Hans Bürkle eng mit einer falschen oder gar fehlenden Strategie verknüpft. „Wer sich mit seinem Angebot nicht von anderen abhebt, sollte es besser gleich bleiben lassen“, skizzierte der Diplom-Kaufmann ein vielfach zu beobachtendes Grundübel. Daher gehe es bei EKs um das Finden von Marktnischen und der zugehörigen Zielgruppen, deren brennende Probleme man mit der eigenen Geschäftsidee lösen kann. Anhand von zahlreichen positiven Beispielen aus den verschiedensten Wirtschaftsbereichen und Berufsfeldern zeichnete Bürkle die Wirkungsweise der im Markt vielfach bewährten „Nischenstrategie“ auf.

Am Anfang jeder strategischen Ausrichtung stünden dabei Fragen wie „Was kann ich besonders gut?“ oder „Wo bin ich besser als andere?“ Lö-



Aufmerksam verfolgten 45 Personen im propovollen Saal des Oppenheimer Rathauses beim AZ-Forum „Existenzgründung“ die

sungsansätze müssten detailliert erarbeitet werden. Dabei sei es wichtig, „schriftlich“ zu denken, sprich seine Überlegungen zu Papier zu bringen. „Gerade im Alter ab 45 Jahren haben die Menschen aber offenbar das Schreiben verlernt“, merkte Bürkle süffisant an.

## ■ Bürkle wörtlich

- „Gewinn kann nie das Ziel einer Existenzgründung sein, sondern immer das Ergebnis.“
- „Wer seine Kräfte konzentriert, setzt eine Erfolgsspirale in Gang.“
- „Man sollte nicht Produktionsmittel-Besitzer, sondern Zielgrup-

pen-Besitzer sein.“

- „Wer meint, sich breit aufstellen zu müssen, soll es bleiben lassen – die Eierlegende Wollmilchsaug gibt es nicht.“
- „Synergie heißt dreimal drei ist zwanzig.“

Ausführungen Hans Bürkles (hinten Mitte). Er stellte die Eckpunkte der „Nischenstrategie“ vor.

nes Angebot zu schaffen“, ermunterte Bürkle die Forumsteilnehmer, die Schwierigkeiten, Wünsche und Probleme der Kunden zum Maßstab für das eigene Handeln zu machen. Und: „Bitte nicht zuerst ans Geld von der Sparkasse nehmen, sondern an die innovative Idee, die einen besonderen Nutzen für ihre Zielgruppe bringt.“

Nicht nur der anhaltende Schlussapplaus war Beleg dafür, dass Bürkles Ausführungen den Weg in die Köpfe der aufmerksam lauschenden Menge gefunden haben. „Ich wurde in meinem Vorhaben bestärkt, mich zu spezialisieren“, sagt etwa die Uelversheimerin Claudia Deiß, die vor



drei Monaten ein Reisebüro gegründet hat. „Seine“ Nische hat Zahntechniker Jürgen Ellen schon entdeckt, ob er sich selbstständig macht, will er noch prüfen. „Ich weiß nicht, ob meine Idee ausreicht, um erfolgreich zu sein“, räumt der Dexheimer ein. „Das war sehr informativ. Es gab viele Anstöße in nahezu jede Richtung“, stellt der 42-Jährige dem Referenten ein gutes Zeugnis aus.

Foto: hbz/Bernward Bertram