

Gründungsberatung für den ökologischen Baustoffhandel

- Neugründungen
- Geschäftsübernahmen
- Neugestaltung der Geschäftsräume
- Änderung oder Erweiterung des Geschäftsfeldes



1. Was wir beraten

- Gründungsvorhaben im Bereich des ökologischen Baustoffhandels
- Betriebsübernahmen
- Änderungen oder Erweiterungen des Geschäftsfeldes
- Auch einzelne Beratungen zu bestimmten Themen wie:

- Gestaltungsberatung für Ausstellung und Geschäftsräume
- Sortimentsberatung
- Standortberatungen
- Finanzierungsberatungen
- Netzwerkbildung, Einbindung von Handwerkern

Eine Gestaltungsberatung umfasst dabei beispielsweise Folgendes:

Der Kunde:

- Welche Kunden wollen wir ansprechen?
- Wie verkaufe ich nicht nur ein Produkt sondern ein Konzept?
- Bediene ich mit meiner Ausstellung alle gewünschten Kundengruppen?

Basiskriterien:

- Verkaufspsychologie
- Welche Wege nimmt der Kunde durch unsere Ausstellung?
- Wo platziere ich welche Ware?
- Wie präsentiere ich mein Produkt am hochwertigsten und verkaufsgünstigsten?
- Welche Regeln sind sonst noch zu beachten?

Die Macht der Farben

- Wie kann man mit Farben die Produkte hervorheben?
- Welche Farben sind für welche Kunden bzw. welche Produkte vorteilhaft?
- Farbenlehre – ein paar Grundsätze
- Raumwirkungen von Farben

Die konkrete Umsetzung :

- Produkte in Szene setzen
- Raumproportionen günstig beeinflussen
- Mit Licht und Schatten spielen, Beleuchtungstechnik
- Materialauswahl
- Farbauswahl
- Kunden bewusst führen



Dipl. Ökon. Ulrich Steinmeyer, Vorstand

2. Wie wir beraten

Zu Beginn gibt es ein kostenloses Erstgespräch mit dem Vorsitzenden von Ökoplus, Dipl. Ökonom Ulrich Steinmeyer, um die Rahmenbedingungen und Erfolgsaussichten des Vorhabens einzuschätzen.

Die Beratung wird von verschiedenen Beratern durchgeführt, je nach Schwerpunkt der Beratung. Zu Beginn gibt es ein kostenloses Erstgespräch mit Ökoplus, um die Rahmenbedingungen und Erfolgsaussichten des Vorhabens einzuschätzen:

- Ist das Marktumfeld für das Vorhaben geeignet?
- Sind die persönlichen Voraussetzungen gegeben?
- Sind die finanziellen Voraussetzungen vorhanden?
- Welche Beratungsanteile sind im vorliegenden Fall sinnvoll?
- Welchen zeitlichen Rahmen gibt es für das Vorhaben?
- Welche Vorteile bietet eine Mitgliedschaft bei Ökoplus?

Nach diesem Erstgespräch können dann spezialisierte professionelle Berater/innen hinzugezogen werden, auf die Ökoplus für solche Beratungen zurückgreift.

Durch die Listung der Berater bei Institutionen wie KFW, BAFA und RKW, die solche Beratungen fördern, werden die Beratungen in der Regel mit 50-75% Zuschuss gefördert.

Die Beratungen finden dann in enger Abstimmung mit den jeweiligen Gründern/innen statt, teils mit gemeinsamen Workshops zu bestimmten Themen. Zum Abschluss werden Unterlagen ausgehändigt, auf denen die Beratungsergebnisse mit Empfehlungen für die Umsetzung festgehalten werden. Diese Ergebnisse sind einerseits für den/die Gründer/in wichtig, um die Erfolgsaussichten, Möglichkeiten und Schwierigkeiten einschätzen zu können, zum anderen sind sie Grundlage für Kreditanfragen bei der Bank, da sie Vergleichszahlen und Erfahrungen aus der Branche berücksichtigen.

3. Was es nutzt und was es kostet

Eine rein betriebswirtschaftliche Gründungsberatung, die für Kreditanfragen bei der Bank wichtig ist, kostet um die 2000 €.

Diese umfasst meist folgende Punkte:

- Investitionsplan, Finanzierungsplan**
- Wirtschaftlichkeitsberechnung**
- Standortbewertung**
- Organisation**
- Personal**

Das gesamte Programm mit Ladengestaltung, Sortimentsberatung, Beratung zu wichtigen Mitarbeiterschulungen und Beratung zur Netzwerkbildung mit Handwerksbetrieben kostet ca. 2.000 € extra. Insgesamt also ca. 4.000 €, wovon der Beratene je nach Rahmenbedingungen von 1.000 € bis zu 3.000 € an Zuschüssen zurückbekommen kann. Für Ökoplus-Mitglieder oder solche, die es werden wollen, können wir die Leistungen günstiger anbieten.

Der Nutzen einer solchen Beratung dürfte bei weitem die Kosten übersteigen. Die zusätzlichen Einnahmen durch eine gute Sortimentspolitik oder durch gut gestaltete Ladenräume sollten bereits im ersten Jahr die Kosten für die Beratung ausgleichen. Selbst wenn die Beratung zu dem Ergebnis kommt, dass eine Gründung unter den vorhandenen Rahmenbedingungen nicht zu empfehlen ist und dann auch nicht betrieben wird, dürfte das noch um einiges günstiger sein, als mit einem Geschäft zu scheitern.

4. Was wir dadurch erreichen wollen

Als bundesweiter Fachverband des ökologischen Baustoffhandels verfügt Ökoplus über fundierte Marktkenntnisse.

Als Verband wollen wir die ökologische Baubranche stärken und Geschäfte dabei unterstützen, die vorhandenen Marktchancen möglichst gut zu nutzen, um sich zu stabilen und regional wahrnehmbaren Akteuren zu entwickeln. Bundesweit gibt es ansonsten keine in dieser Weise auf den ökologischen Baustoffhandel spezialisierte Beratung. Außerdem möchten wir Gründer/innen als neue Mitglieder gewinnen, um die Branche insgesamt zu stärken, besser am Markt wahrgenommen zu werden und unsere Interessen besser zu organisieren und zu vertreten.

Wir unterstützen unsere Mitglieder in ihrem Alltagsgeschäft auf verschiedene Weise:

- Organisation von regionalen Erfahrungsaustauschgruppen. Dort wird besprochen, was in den Geschäften gut läuft und welche neuen Produkte und Entwicklungen es in der Branche gibt.
- Seminarangebote zu spezifischen Themen des ökologischen Bauens und zu auf die Branche zugeschnittene betriebswirtschaftliche Themen.
- Informationen über neue Produkte und Verfahren in der Branche.
- Jährlicher Branchentag mit wichtigen Infos der bei Ökoplus gelisteten Hersteller, die zu den wichtigsten in der Branche gehören.
- Unterstützung der Geschäfte beim Marketing durch eine informative Website, die interessierte Kunden zu den Geschäften vor Ort weiterleitet.
- In Planung: Ein effektives Shopsystem, welches die Händler in ihrer Arbeit stärken soll.