

BASIC SALES

Magazin



BEST OF
BASIC SALES

No. 03

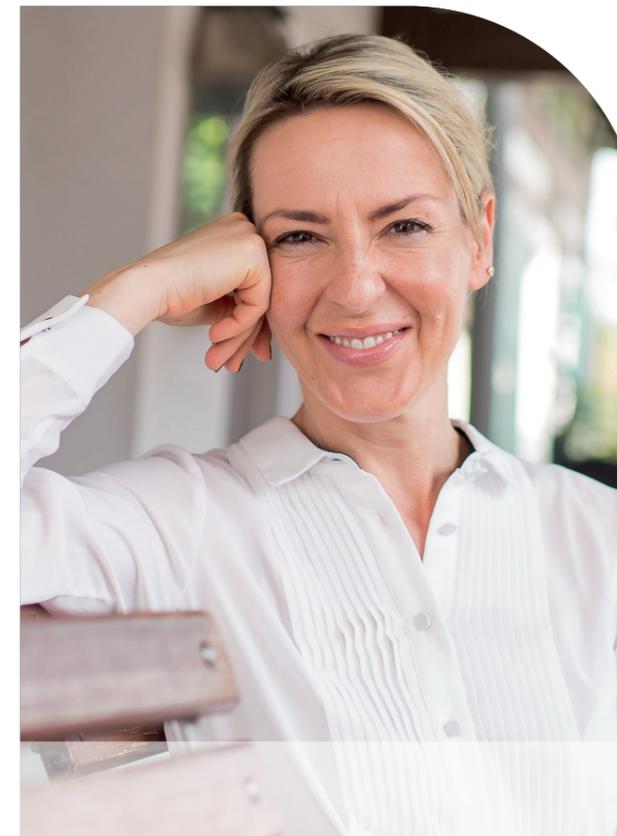
VORWORT

INTERVIEW
& ERFOLGSGESCHICHTEN

S. FÜNF JESSICA HUBRICH
S. SIEBEN PAUL WAGNER
S. ZEHN FRANK EHRLICH
S. FÜNFZEHN BERTRAND FREIESLEBEN
S. NEUNZEHN EBERHARD BRAUN

S. DREIUNDZWANZIG THOMAS ROESLER
S. FÜNFUNDZWANZIG P&K TEXTIL MANUFAKTUR
S. SIEBENUNDZWANZIG TOM BÄSSLER
S. DREIUNDDREISSIG SCIO.ZONE
S. FÜNFUNDREISSIG GRAEWER
S. SIEBENUNDDREISSIG ERO ETIKETT
S. NEUNUNDDREISSIG LOGO ETIKETT

S. EINUNDVIERZIG MISSION ME
S. FÜNFUNDVIERZIG HOMMAGE



VORWORT

Möglichkeit, all die faszinierenden Momente die 2022 mit sich brachte nochmals Revue passieren zu lassen, innezuhalten und vor allem DANKBAR zu sein.

Die Dankbarkeit ist der Schlüssel zum Glück. Häufig rennen wir unterbewusst dem Glück hinterher, wie der Teufel der armen Seele. Suchen irgendein wundersames Rezept was uns glücklich machen soll und wie wir in Leichtigkeit leben ... dabei kann es so einfach sein: Es sind die kleinen Dinge in unserem Alltag über die wir uns erfreuen können und lernen wieder die Schönheit in der Einfachheit zu erkennen.

M a n c h m a l
flüstert das Glück ganz leise:
Du bist dran.

*Träumen und dann ...
einfach mal MACHEN.*

Wieder neigt sich ein ereignisreiches Jahr dem Ende. Wunderbare Kundenbeziehungen und inspirierende Business-Kooperationen sind entstanden. Jede einzelne Erfolgsgeschichte werde ich Ihnen auf den folgenden Seiten vorstellen.

Mein BASIC SALES
Magazin ist für mich eine wunderbare

Feste Termine mit uns selbst, ME-Time wo wir wieder lernen auf den sichersten Glücks-Kompass der Welt zu hören: Unser Bauchgefühl! Denn manchmal flüstert das Glück ganz leise: „Du bist dran!“

Nun wünsche ich Ihnen viel Freude und Inspirationen auf den folgenden Seiten und alles erdenklich Gute!

Ihre Tanja Basic

Erfolgreich Selbstständig

als Gesundheits- und Fitness - Expertin

INTERVIEW
jessica
hubrich

Liebe Jessy, stell dich doch einmal selbst kurz vor. Was genau machst du? Und seit wann bist du selbstständig?

Seit meiner Ausbildung mit Abschluss als „Bundesbeste Sportfachfrau“ ist meine Mission, Menschen mit gesunden Work-outs fit zu halten (Präventiv) beziehungsweise wieder fit zu machen (Rehabilitativ) – eben PR-Gesundheitstraining.

Wann war für dich klar, du willst selbstständig sein?

In Studios mit Öffnungszeiten von 6 bis 23 Uhr und jedes Wochenende zu arbeiten war nicht das, was ich mir für die nächsten 40 Jahre meines Lebens vorgestellt habe. Da war für mich klar – lieber selbst und ständig, aber dafür selbstbestimmt ;-).

Hattest du in den Jahren mal den Punkt erreicht, wo du alles hinschmeißen und zurück ins Angestelltenverhältnis wolltest?

Nicht einen einzigen Tag seit fast acht Jahren. Klar läuft es nicht immer reibungslos, aber wenn Dinge nicht laufen, weiß ich, dass nur ich sie ändern kann. Fluch und Segen zugleich, aber für mich bisher immer ein großer Segen!

Wie gewinnst du neue Kunden?

*Überwiegend durch die Weiterempfehlung meiner fitten und gesunden Klienten, aber auch durch Challenges, die ich durch meine Social-Media-Kanäle bewerbe, oder durch Gesundheitstage, bei denen die Mitarbeiter*innen die Notwendigkeit und Chance zur Verbesserung ihrer Gesundheit und somit auch ihrer Lebensqualität sehen.*

Was waren deine größten Learnings in all den Jahren?

Fokussiere dich auf das, was du kannst und was du liebst zu tun. Alle anderen Dinge, bei mir zum Beispiel die geliebte Buchhaltung, lasse ich inzwischen von Profis auf diesem Gebiet machen. Spart viel Zeit und Nerven, die ich viel lieber in meine Trainings investiere.

Du bietest insbesondere in Unternehmen auch dein Gesundheitsprogramm an. Wie genau sieht das aus? Und erzähl doch mal, wie du die Mitarbeiter*innen eines Unternehmens (also das wichtigste Gut!!) fit hältst?

*Die Gesundheit der Mitarbeiter*innen am Arbeitsplatz zu fördern minimiert nicht nur Krankheitstage, sondern fördert auch die Motivation und Wertschätzung der Fachkräfte.*



Persönlichkeit
Individualität
Leidenschaft

Foto // Stefan Klübert

GELD IST SCHON
LANGE NICHT MEHR DER
ENTSCHEIDENDE FAKTOR.

Stattdessen spielt zu Zeiten von Fachkräftemangel immer mehr eine Rolle, was ein Unternehmen im Bereich Gesundheitsförderung und Rahmenbedingungen – wie ergonomische Arbeitsplätze – zu bieten hat. Je nachdem welche körperlichen oder auch mentalen Belastungen die entsprechende Branche mit sich bringt, biete ich Workshops wie zum Beispiel „Schulter-Nacken-Training“, „Rückengerechtes Arbeiten“ oder „Progressive

Muskelentspannung“ sowie Vorträge zum Thema „Stress lass nach“ oder „Gesunde Ernährung am Arbeitsplatz“ an.

Auch die 1:1-Angebote sind sehr beliebt, beispielsweise individuelles Faszientraining oder Schmerzcoaching, bei dem jede und jeder Mitarbeitende für die spezifischen Beschwerden individuelle Übungen an die Hand bekommt. Besonders interessant sind auch Analyse-Tools wie der Cardi-Check oder Präventions-Check, bei denen man in Echtzeit einen Überblick über Chancen und Risiken seiner eigenen Gesundheit aufgezeigt und natürlich auch den entsprechenden Lösungsansatz bekommt.

Ich biete auch spezielle Azubi-Fit-Tage an, um die Jüngsten im Unternehmen auf den neuen Lebensabschnitt einzustimmen. Kognitiv fordernde Spiele zum Thema Teambuilding, ein Zirkeltraining für ein abwechslungsreiches und zeitgemäßes Rückentraining sowie ein Vortrag zum Thema „Iss dich fit“ bilden hier das Rahmenprogramm. Aber auch eine wohltuende Mobile Massage kann für eine kurze körperliche und mentale Auszeit sorgen, um danach wieder fit und motiviert weiterzuarbeiten.

Gesundheit ist nicht alles,
aber ohne Gesundheit ist
alles nichts!

Was würdest du jedem raten, der in deiner Branche erfolgreich selbstständig sein möchte?

Aufgrund meiner Verletzungsgeschichte war immer klar, dass ich gesundheitsorientiert arbeiten möchte. Und genau für dieses Thema habe ich ein „Rundum-Sorglos“-Konzept entwickelt, das weitaus mehr umfasst als nur das Training allein. Trainer gibt es zur Genüge. Definiere deine ganz persönliche Trainingsphilosophie und mache dich auf diesem Gebiet zum Experten deiner Klienten.

#



aufgebenkannstdubeiderpost

Jessica Hubrich und ich haben uns über Instagram und unseren gemeinsamen Fotografen Stefan Klübert kennengelernt. Wir verstanden uns auf Anhieb. Seit Kurzem darf ich Jessy im Bereich Unternehmensentwicklung und ganzheitliche Vermarktung unterstützen. Jessy ist mittlerweile mein Healthcoach. Dream-Team würde ich sagen.

www.pr-gesundheitstraining.de

Erfolgreich Selbstständig als Fotograf



INTERVIEW paul wagner

Vor ziemlich genau 12 Monaten sind Paul Wagner und ich gestartet, in seine Selbstständigkeit. Vom ersten Tag an darf ich ihn begleiten im Zuge eines Business-Mentoring-Programms. Was hat sich alles in dieser Zeit getan? Ist die Selbstständigkeit, der Umstand, sein eigener Boss zu sein, genauso wie man es sich vorher erträumt hat? Fragen wir doch einmal Paul, wie er die letzten 12 Monate erlebt hat.



Lieber Paul, unglaublich: Ein Jahr ist vergangen seit unserem Start. Wie hast du die letzten zwölf Monate erlebt?

Lass uns damit beginnen, wie es dazu kam, dass du aus deinem damaligen Angestelltenverhältnis in einer Hauruckaktion in die Selbstständigkeit gestartet bist.

Das war wirklich eine Hauruck-Aktion!

Der Plan, in die Selbstständigkeit zu gehen, bestand ja damals schon, allerdings kam der Moment doch früher als erwartet. Denn die Fotografie als Nebentätigkeit nahm so viel Platz ein, dass ich Hauptjob und Fotografie nicht mehr unter einen Hut bekam.

Ich konnte als Angestellter allerdings nicht runterstufen, entweder hundert Prozent oder gehen. Ich entschied, meinem Herzen zu folgen, und bin gegangen ... in die Zukunft.

Was war dein Highlight in den letzten Monaten?

Ich durfte zusammen mit dem Fotografen Deniz Saylan einen wundervollen Auftrag ausführen. Wir waren gemeinsam acht Tage unterwegs. Haben sehr viel erlebt, Herausforderungen gemeistert ... und natürlich auch Spaß gehabt. Dieses Fotoprojekt bleibt mir für immer in Erinnerung.

Gab es auch eine dunkle Phase? Viele glauben ja gerne, selbstständig zu sein sei ein „Spaziergang auf dem Blumenfeld“.

Natürlich, es gab auch die eine oder andere Phase, in der es finanziell schwierig war. Da muss man auch ganz ehrlich und offen sein. Aufgeben war allerdings nie eine Option.

einfotovonpaul



*Einfach
mal machen!*

*Gordana Culjak,
Wohnstylistin &
Interieur-Beraterin
bei Möbel Rieger*

Foto // Paul Wagner

Weiterbildung

Durchhaltevermögen

Netzwerk

Was war dein größtes Learning im vergangenen Jahr?

Aufgeben ist nie eine Option!

Und man sollte sich nicht schämen, nach Unterstützung zu fragen. Viele erlebten ja schon eine schwierige Phase, viele haben sie auch gemeistert. Nach Tipps fragen, auch mal die Komfortzone verlassen und neue Fertigkeiten lernen. Jede neue Kenntnis hat mir geholfen weiterzumachen und voranzukommen.

Was war dein aufregendstes Foto-Shooting?

Ich durfte ein Shooting für unsere Stadt komplett planen. Es ging dabei um Merchandise und Kleidung. Von der Wahl der Location über Modelscouting bis zur Bearbeitung der Bilder lief alles einmal durch meine Hand. Ich war nicht einfach nur

Dienstleister, sondern auch Projektplaner. Konnte meine eigenen Ideen mit einbringen und gestaltete einen tollen Tag und ein erfolgreiches Shooting.

Was hat dir am meisten geholfen beim Start in die Selbstständigkeit?

Du liebe Tanja :) Von Anfang an hast du mich unterstützt und begleitet. Bist immer für mich da gewesen, wenn ich Hilfe und Unterstützung brauchte. Ohne dich wäre ich mit Sicherheit nicht so weit, wie ich jetzt bin.

Wie kommst du an neue Aufträge?

Was ist aus deiner Sicht der stärkste Vertriebskanal für Fotografen?

Netzwerken und Social Media sind absolut wichtig. Mittlerweile habe ich viele Kontakte zu anderen Unternehmen durch ein wöchentliches Netzwerkfrühstück geknüpft. Social Media ist ein sehr mächtiges Tool und richtig genutzt, kommen auch hier Anfragen rein.

Verrate uns deine Ziele für die nächsten 12 Monate.

Mein Marketing und Branding weiter ausbauen. Paul macht Fotos und #einfotovonpaul bekannter zu machen.

Was würdest du jenen raten, die sich als Fotografin oder Fotograf selbstständig machen möchte?

Holt euch Starthilfe. Auch in der Fotografie gibt es viele Kollegen, die gerne Tipps geben. Netzwerkt, nehmt euch einen sehr guten Coach an die Seite und verliert nie die Liebe zur Fotografie.

Erfolgreich Selbstständig als Dachrinnenreinigungs-Experte

INTERVIEW
frank
ehrlich

Über den Dächern von Hamburg und Umgebung

Frank, stell dich und dein Unternehmen doch einmal vor. Was genau bietest du mit deinem Unternehmen an?

Ganz einfach gesagt – wir reinigen Regenrinnen. Das ist unsere Hauptdienstleistung neben Dachreinigungen und einfachen Hausmeister-tätigkeiten. Wir sind ein siebenköpfiges Team, in dem ich hauptsächlich den administrativen Teil übernehme und meine Frau mich dabei unterstützt. Die Firma gibt es seit ca. 25 Jahren, wobei ich sie erst Ende 2020 übernommen habe. Bis Mitte November haben wir in 2022 über 120.000 Meter Dachrinnen gereinigt.

War für dich schon immer klar, dass du dich selbstständig machen möchtest? Oder wann kam dein erster Gedanke dazu auf?

Selbstständigkeit war beziehungsweise ist für mich gedanklich immer mit Risiko verbunden. Meine Eltern hatten bis Ende der 90er-Jahre eine Baufirma und ich musste erleben, was es bedeutet, wenn Selbstständigkeit schiefgeht. Allerdings bin ich auch nicht derjenige, der acht Stunden stur im Büro oder Objekt verbringen kann. Als mir ein Freund 2020 anbot, die Firma zu übernehmen, nutzte ich die Chance zur Veränderung.

Was war damals deine Hauptmotivation, dich selbstständig zu machen?

Für mich ist es wichtig, den Tagesablauf und die Aufgaben selbst zu planen. Im Facility-Management, wo ich als Objektleiter tätig war, ist vieles straff organisiert und die Abgabetermine für Monats- und Quartalsberichte und die Budgetplanungen mussten fix eingehalten werden. Das führt auch zu einer gewissen Monotonie und birgt Stress. Der eigene Chef zu sein bringt gewisse Freiheiten, allerdings auch Herausforderungen ...

Wie hat dein Umfeld darauf reagiert, als du mitgeteilt hast, dass du dein eigenes Unternehmen aufbauen möchtest?

Einige waren skeptisch, andere zurückhaltend positiv. Meine Frau hat mich unterstützt.



#einfotovonpaul

Jetzt ist es ja nicht gewöhnlich, dass man sich selbstständig macht als Dachrinnenreinigungs-Experte. Wie kam es dazu, dass du das machst?

Als ich mal eine besonders stressige Zeit im alten Job hatte und wohl kurz vorm Burn-out stand, unterhielt ich mich mit meinem Freund, wie man so ein Geschäft aufbauen könnte. So einfach sei es nicht, meinte er. Und so wechselte ich zwischenzeitlich den Arbeitgeber. Er erinnerte sich daran, und einige Monate später bot er mir die Firma an, da er sich zur Ruhe setzen wollte. Ein bestehendes Unternehmen mit gutem Kundenstamm zu übernehmen macht den Start einfacher. Die Chance habe ich genutzt.

Wer sind Eure Kunden? Und mit welchem Kundenkreis macht es dir am meisten Spaß zu arbeiten?

Unsere Hauptkunden sind große Baugenossenschaften, Hausverwaltungen und private Eigentümer in und um Hamburg. Es wäre schade, wenn ich bestimmte Kunden vorziehen würde. Ich arbeite mit allen gerne zusammen und schätze das persönliche Gespräch mit dem Eigentümer des Einfamilienhauses wie mit dem Verwalter oder Hauswart für 700 Wohneinheiten.

Häufig denken Menschen, die ganz am Anfang ihrer Selbstständigkeit stehen, alles läuft nur rosarot ab und die Erfolgskurve geht steil nach oben, das Geschäftskonto füllt sich wie von Zauberhand.

Was sagst du diesen Menschen aus deiner Erfahrung und Perspektive heraus?

Eigentlich könnte ich sagen, so schwer war's nicht. Die Firma gab's ja schon. Aber eine bestehende Firma zu übernehmen lässt sich damit vergleichen, fremde Kleidung in anderer Größe anzuziehen. Das zwickt und kneift anfangs. Kunden und Mitarbeitende vergleichen dich mit dem Vorgänger. Man muss dann auch mal Nähte öffnen und ist dort ungeschützt. Die Herausforderung ist, nicht so unvorsichtig zu handeln, dass es zu viele Verluste bringt, denn die Kosten laufen weiter. Als Einzelselbstständiger kann man diesen Prozess vielleicht leichter verkraften.

Hattest Du schon einmal Momente, an denen du einfach alles hinschmeißen wolltest? Was war dann aber dein Mindset, warum du doch weitergemacht hast?

Wir hatten lange Frostphasen, in denen die Mitarbeiter nicht arbeiten konnten. In unserer Branche gibt es kein Wintergeld. Danach folgten viele Corona-Ausfälle. Da wurde es am Monatsende schon mal eng. Auch habe ich seit dem Sommer fast vier Monate mit starken gesundheitlichen Problemen zu kämpfen

gehabt. So gab es auch mal Arbeit aus dem Bett oder Krankenhaus. Rechnungen gingen sehr spät raus. Eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung bringt dir nichts, die Show muss weitergehen. Ein Zitat aus einem Kinderfilm begleitet mich immer: „Stur lächeln und winken.“

Also weiter durchhalten, nach vorne schauen und positiv bleiben. Ein Landwirt, der nach hinten sieht, wird auch keine geraden Furchen pflügen.

Was ist dein größtes Learning? Welchen Fehler würdest du nicht wiederholen, wenn du die Zeit zurückdrehen könntest?

Im letzten Jahr habe ich wahrscheinlich zu lange gezögert, trotz guter Auftragslage einen weiteren Mitarbeiter einzustellen. Diese Angst hat dazu geführt, dass das Wachstum ausgebremst wurde und Kunden zudem länger auf die Abarbeitung warten mussten. Gerade unsere relativ schnelle Ausführung der Reinigung – im Gegensatz zu vielen Dachdeckerunternehmen, die monatelang im Voraus ausgelastet sind – ist ein Pluspunkt, den viele Auftraggeber schätzen. So einen Ruf könnte man dann auch verspielen.

Wie kommst du an neue Kunden? Und warum buchen dich Kunden immer wieder?

Was zeichnet dich hier besonders aus im Hinblick auf Kundenbindung und Kundenbeziehung?

Viele Kunden erzählen untereinander von uns. Werbung habe ich (leider) erst wenig gemacht. Aber dabei bekomme ich ja jetzt von dir Unterstützung.

Wir sind für die Kunden interessant, da wir das nötige Equipment meist selbst stellen können. Viele haben verschiedene Leitern, jeder Mitarbeiter hat eine Persönliche Schutzausrüstung (PSA) gegen Absturz für Arbeiten vom Dach aus, es gibt einen speziellen Dachrinnenstaubsauger mit 9-Meter-Saugrohr und sogar einen firmeneigenen Hubsteiger mit 18 Metern Höhe. Da können wir schon wirklich viele Objekte reinigen, ohne dass es für den Kunden zu hohen Kosten für die zusätzliche Miete von Fremdgeräten kommt.

Was würdest du jemandem raten, der sich in deiner Branche selbstständig machen möchte?

Erst einmal zu versuchen, Erfahrungen an kleineren Objekten zu sammeln. Der Planungsaufwand ist geringer und man hat schneller die Erfahrung, wie man es am besten umsetzt.

Was sind für dich drei Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Selbstständigkeit?

Integrität, Mut und Fleiß.



Stur lächeln
und winken.

#einfotovonpaul

Erfolgreich
Selbstständig als Künstler

INTERVIEW
bertrand
freiesleben

Obne zu übertreiben, kann ich sagen: Eine derart außergewöhnliche Zusammenarbeit hatte ich noch nie. Durch die Zusammenarbeit mit dem deutschen Künstler Bertrand Freiesleben (wohnhaft in Berlin) darf ich eintauchen in die faszinierende Welt der Kunst.

Durchstarten als Künstler.

Wie das geht, verrät uns Bertrand selbst:

Wann war für dich klar, dass du Künstler werden möchtest?

Ich war noch keine vier Jahre alt.

Wie kam es, dass du Künstler werden wolltest?

Ich galt immer als der, der malen konnte. Als wir dann im Urlaub bei einem Maler im Atelier waren und ich sah, dass er davon lebte, war ich völlig fasziniert und der Beschluss war gefasst. Mit sieben hatte ich meinen ersten Privatunterricht. Als Gymnasiast studierte ich an echten anatomischen Präparaten und jobbte als Aktmodell, einfach, weil ich besser verstehen wollte, was ich sah.

Wollte dir dein Umfeld deine Pläne nicht auch manchmal ausreden, getreu dem Motto: „Willst du nicht etwas ,Anständiges“ arbeiten oder Ähnlichem?

Nie. Dazu war ich viel zu selbstbewusst darin. Spitzenkunst bedeutet Wohlstand für alle Involvierten. Bedenken und Neid kam immer von Leuten, auf deren Rat ich gern verzichtete.

Nun zeigt deine Vita deine großen Erfolge. Wann war für dich der Moment, dass du als Künstler deinen Durchbruch hattest und davon leben konntest?

Leider erst sehr spät. Es gab Brüche. Allein wäre das schneller gegangen, aber wir hatten schon drei Kinder. Mit 39 begann ich Steuern zu zahlen.

Gab es auch düstere Zeiten? Wolltest du jemals aufgeben und in ein klassisches Angestelltenverhältnis eintreten?

Kein Angestelltenverhältnis schenkt mir meine verkaufte Lebenszeit zurück. Das käme nur infrage, wenn damit MEINE Arbeit bezahlt würde, als Professor oder in der Forschung. Zum Glück steuere ich mit meinem Werk genug Wert bei, dass wir selbstbestimmt leben dürfen.

Ja, es gab düstere Zeiten. Als ich mit 24 NY verließ und Konzeptkunst zugunsten der Porträtbildhauerei aufgab, kollabierte mein Netzwerk. Erst jetzt, nach

30 Jahren, kommt allgemeine Anerkennung in der international contemporary High Art. Gesellschaftlich bin ich als Porträtbildhauer lange gut international etabliert.

Wie hast du dich motiviert, weiterzumachen?

Mein Ansatz verfolgt EIN Ziel. Damit bin ich als Solitär angelegt und nicht Teil der contemporary competition. Das wäre der falsche Kampf. Meine Lebensaufgabe gilt dem Verstehen-Wollen, wie die Formen funktionieren, die uns sinnlich berühren. Ich bin nicht fertig ... Ansporn genug.

Was waren deine größten Erfolge?

Sicherlich die erste Soloshow mit 23 am B'way, NY, dann der Grand Prix des Institut de France mit 30, die Aufträge für die offiziellen Porträts unserer Bundespräsidenten, seinerzeit für Kanzler Schröder, Claudio Abbado, jüngst für die Oper in San Francisco, jetzt für die Armory Show in NY. Dieses Jahr habe ich in London auf der FACE 2022 den

People's Choice Award

bekommen, mein besonderer Stolz.

Welche Situationen in deiner Karriere wirst du niemals vergessen?

Wie meine Mutter in Tränen ausbrach, als sie sah, dass meine Arbeit den Grand Prix in Paris bekam.

Was war das Verrückteste, was du je erlebt hast in der Kunstwelt oder als Künstler?

Meine Güte! Die Welt ist verrückt. Die Kunstwelt ist die internationale Tollkirsche von Prostitution und Drogenhandel. Für derart Triviales habe ich mich nie interessiert.

Wie kommst du an neue Projekte, der klassische Vertrieb funktioniert bei dir ja wohl eher weniger, richtig?

Wenn ich das wüsste! Es ergibt sich viel, wenn man

DO YOUR OWN RESEARCH!

umtriebig ist. Einen Galeristen habe ich nicht, und dennoch bin ich sehr angenehm exponiert.

Deine Ziele für die nächsten Jahre?

Während Corona habe ich die „Konstruktionsanalytische Notation plastischer Form“ hergeleitet, basierend auf Kraftverläufen auf Oberflächen natürlicher Körper. Das ist insofern revolutionär, als das zugrunde liegende System bisher unbekannt war. Damit können wir endlich belastungsoptimiert konstruieren und „lesen“, wie zum Beispiel Michelangelo Formen baute. @the_missing_link_shift, meine Land-Art-Skulptur, wird ab dem

25. August 2023 den Quirl in die Skulptur Welt halten und unsere Wahrnehmung plastischer Formen auf den Kopf stellen. Das wird meine nächsten Jahre verändern.

Wer hat dich am meisten geprägt oder gibt es ein Vorbild aus der Kunstwelt?

Für das Porträt war Tizian mein Schlüsselerlebnis. Bald kam Holbein der Jüngere dazu. Rembrandt hat den Focus verwesentlicht. Ab da war ich beim Erhabenen, Sublimen, bis heute. Es geht immer um das unaussprechbar gigantisch Wichtige und kostbar Zarte. Also folgten Brancusi und Malewitsch, Judd, Holt, de Maria, Serra, Turrell. Das Verstehen-Wollen führte mich über Kandinsky und Gabo zu Gaudí, Bucky Fuller, Frei Otto, also analytischen, geometrischen dabei durchaus poetischen Ansätzen.

Was würdest du jemandem raten, der sein Hobby zum Beruf machen möchte, um ebenfalls von der Kunst zu leben?

Es ist Platz für alle. Sei fleißig, kommuniziere, sing dein Lied! Sei so sehr du selbst, dass deine Einzigartigkeit offensichtlich ist. Versuche NIE besonders zu sein. Du lebst nur einmal. Wenn du's nicht lebst, wirst du's zu spät bereuen.



Erfolgreich Selbstständig als Gourmetkoch

INTERVIEW
eberhard
braun

Lieber Ebi,
stell dich doch am besten einfach einmal vor.
Wer bist du und was genau machst du?

Lebensmittel, Kochen und Genuss sind Mittelpunkt meines beruflichen Lebens, denn ich bin Genießer, Koch und Ernährungswissenschaftler. Immer dann, wenn Menschen zusammenkommen und gemeinsam kochen und/oder feine Speisen genießen wollen, helfe ich.

Du bist selbstständig, ohne eigenes Restaurant. Wie geht das?

Genuss von gutem Essen ist an vielen Orten möglich. Neben Restaurantbesuchen kann das auch in privaten oder geschäftlichen Räumen, an ausgesuchten Eventlocations und ungewöhnlichen Orten geschehen.

Wann war für dich klar, dass du dein eigener Chef sein möchtest?

Ursprünglich wollte ich nur mal etwas Neues ausprobieren, nicht mehr nur versteckt in der Restaurantküche vor mich hinarbeiten. Das hat sich so gut angefühlt, dass ich mich 2006 dazu entschieden habe, diesen Weg weiterzugehen, solange es gut funktioniert. Dabei bin ich heute geblieben.

**Wie und wo bist du überall im Einsatz?
Wo kann man dich überall sehen?**

Ich biete maßgeschneiderte kulinarische (Firmen-) Events, zum Beispiel Kochkurse für Teambuilding und Eventcatering. Zudem stelle ich mich als Showkoch vor das Mikrofon, auf die Bühne oder vor die Kamera.

Fernsehformat: Kaffee oder Tee
(SWR Baden-Württemberg), SWR Marktcheck

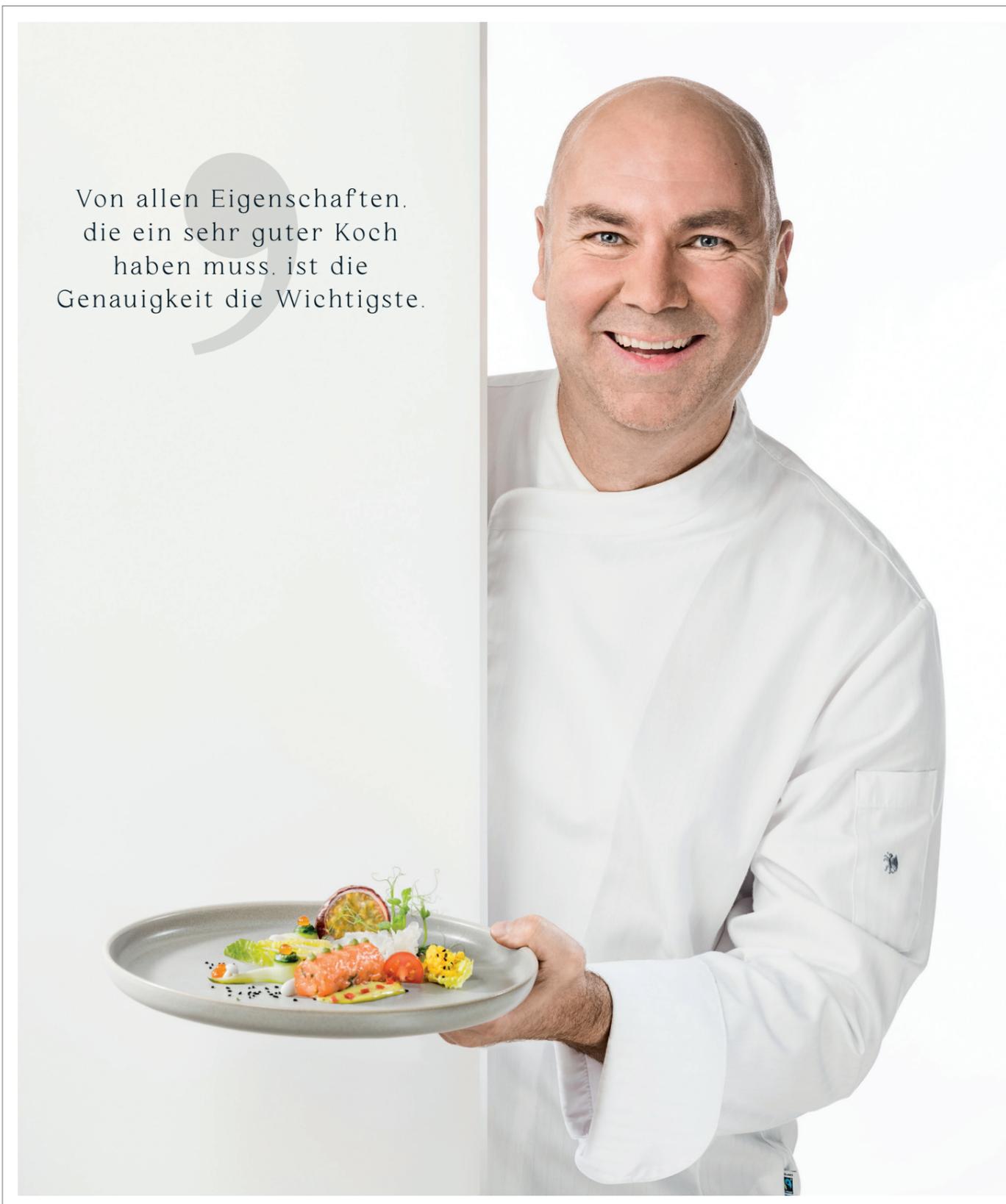
Messen oder sonstiges: Anuga, Internorga, Intergastra, SWR 1 Pfännle, SWR1 Festival, Verbraucherausstellungen etc.

Erzähle uns von einem besonderen Ereignis, das dir in Erinnerung geblieben ist ...

Ein unvergesslicher Moment war ein Heiratsantrag, den ein Kunde in meiner Kochschule in Szene setzte. Mit allem, was dazu gehört: Musik, Rosenblätter, Kaminfeuer und einem maßgeschneidertem Candle Light Dinner für zwei.

 **ebi_braun**
www.gourmetcook.de

Von allen Eigenschaften,
die ein sehr guter Koch
haben muss, ist die
Genauigkeit die Wichtigste.



Hast oder hattest du auch schon Momente, wo du deine Selbstständigkeit quittieren und wieder zurück ins Angestelltenverhältnis gehen wolltest?

Nein

**Hast du schon für Promis gekocht?
Und wenn ja, verrätst du es mir?**

Ich bin regelmäßig als Privatkoch im Einsatz, im In- und Ausland. Die Basis dazu ist immer Vertrauen und Diskretion.

Wie kommst du an neue Kunden?

Über Suchmaschinen im Internet und Agenturen.

**Was genau bietest du an, wer jetzt sagt:
„Mensch, ein Mietkoch, das wäre doch einmal eine feine Sache für mich“?**

Mich anrufen oder kurz schreiben. Dann finden wir schnell eine köstliche Idee.

Deine Ziele für die kommende Zeit? Und an welchem Projekt arbeitest du gerade?

Weihnachten steht vor der Tür. Da gibt es viel zu feiern und zu tun.

ZUVERLÄSSIG SEIN,
genau arbeiten und gesund bleiben



E. Braun und ich lernten uns über Instagram kennen. Von da an verfolgte ich seine Koch-Show im Fernsehen und seine wunderbaren Inspirationen für mehr Kreativität in der Küche.

Ein unvergessliches Erlebnis war meine eigene Küchenparty mit Paul Wagner (Paul macht Fotos), Jessy Hubrich (PR Gesundheit) und Deniz Saylan. Gemeinsam haben wir ein unglaubliches Drei-Gänge Menü gekocht und hatten Spaß ohne Ende ... einfach unvergesslich.



Erfolgreich Selbstständig

als Qualitätsexperte
Automotive Branche & Industry

nǐ hǎo

aus und nach Shanghai!

Heute möchte ich Ihnen ein spannendes neues Projekt und einen wunderbaren Menschen vorstellen: Thomas Rösler, Geschäftsführer von Schubkraft und Qualitätsexperte, lebt seit über zwölf Jahren in China und arbeitet seit mehr als 20 Jahren im Automobilgeschäft. Mit einem unglaublichem Know-how und einer Ruhe, die er ausstrahlt, treibt er Qualitätssicherung, Prozessoptimierung und Kostensenkung seiner Kunden vor Ort in China an.

Was mich besonders begeistert: Er betrachtet seine Arbeit ganzheitlich und betreut seine Kunden auf Wunsch vom ersten Schritt bis zur Serienproduktion. Da er lange in China lebt, kennt er Land, Leute und Kultur und bringt seine umfassende Expertise in seine Beratung ein.

Doch damit lange nicht genug: Er entlastet seine Kunden spürbar, indem er und sein Team vor Ort all die Schritte und Tätigkeiten übernehmen, die seine deutschen Kunden nicht leisten wollen oder können. Und das spart ihnen sehr viel (Reise-)Zeit, Stress und Aufwand.

Bei all seinem Tun ist sein Motto: Qualität ist der beste Weg, um Kosten zu senken.

Umso mehr freue ich mich, Thomas Rösler auf diesem Weg zu unterstützen. Denn wir sind uns herrlich einig: Wir möchten optimale Leistung und fokussierte Leidenschaft verbinden, um von A-Z das Beste herauszuholen. Er für seine Kunden – ich für seine Kampagne.

Schubkraft
thomas
roesler



In diesen Bereichen unterstütze ich Thomas Rösler / Schubkraft:

- Steigerung der Sichtbarkeit im deutschen Zielmarkt
- Regelmäßige Postings für mehr Sichtbarkeit
- Unterstützung im Vertrieb und Ausbau eines Netzwerks an Entscheidern

Erfahrungen aus seiner Praxis teilen:

- Einblicke in die chinesische Kultur, um Fehler zu vermeiden
- Insights eines Insiders zu Lieferantensuche, Vertragsfragen und Qualitätssicherung
- Wie „verfahren“ Projekte wieder in ruhige Gewässer gelangen

Ich freue mich
über unsere Zusammenarbeit.

Der grösste Feind der
Qualität ist die Eile.

(Henry Ford)



Mittelstand Ingenieure Technikbranche



Foto // Shutterstock



STICKEREI MANUFAKTUR
CORPORATE FASHION

30

JAHRE ERFAHRUNG
IM HERSTELLEN +
BEDRUCKEN + BESTICKEN
VON TEXTILIEN

Wir bedrucken, besticken und fertigen alle Arten von Textilien mit Ihrem Logo oder Ihrer Marken-Botschaft. Was auch immer Sie sich vorstellen – ob Caps, T-Shirts, Jacken, Arbeitshosen, Taschen und vieles, vieles mehr –: Wir machen es möglich.

Dabei profitieren Sie von unserer Erfahrung und können sich entspannt auf uns verlassen: Qualitativ ausgezeichnete Stickerei ist ja bereits seit 30 Jahren unsere Leidenschaft. In der anspruchsvollen Textilveredlung verfügen wir daher auch über ein kaum zu übertreffendes Spezialwissen.

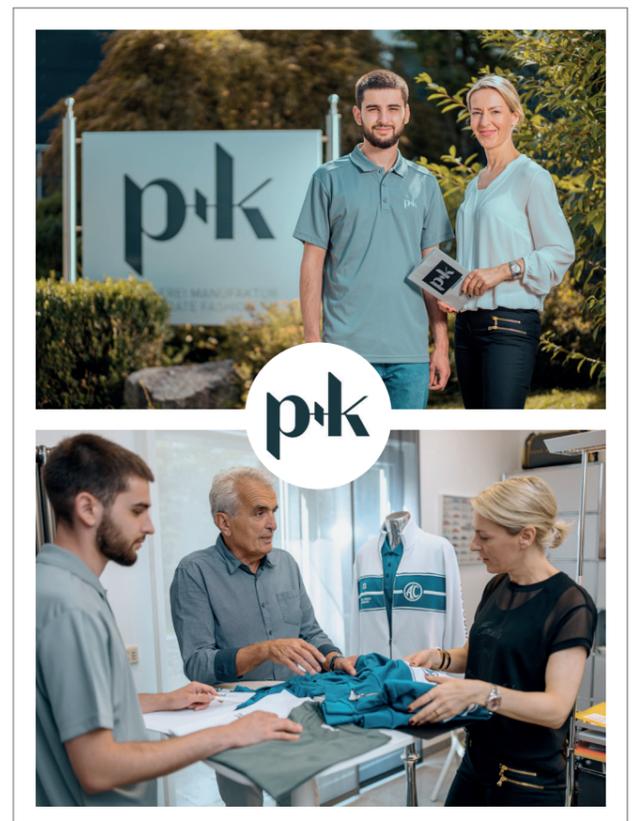
An unserem Standort in Betzingen bei Reutlingen setzen wir ausschließlich neueste Technologien ein. Auf dieser Basis ist die bei jedem Fertigungsprozess gelebte Sorgfalt und Versiertheit im Umgang mit Stoffen, Mustern und Gestaltungsfragen eines unserer Erfolgsrezepte. Durch unsere eigene Produktion realisieren wir sowohl ausgefallene Wünsche als auch sehr große Stückzahlen. Wo andere also an ihre Grenzen kommen, beginnt bei P+K die Freude am Besonderen und der Herausforderung!

Nicht umsonst setzen international bekannte Labels auf die Zusammenarbeit mit der P+K.

Verstärkung

Die Zeit scheint zu rennen. Auch für Arian Kurbardovic. Die Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann liegt lange hinter ihm, seit August 2022 verstärkt er unser Team von P+K. Derzeit lernt er alle Prozesse im Unternehmen kennen und hat begonnen, seine ersten Kunden zu betreuen. Nach dieser Einarbeitungsphase wird er die Sparte Textildruck verantworten. Schon jetzt merkt man ihm an, welch große Freude er dabei hat, in die Welt der Textilbranche einzutauchen. Was für ein Gewinn!

Seit über 30 Jahren bedruckt, bestickt und fertigt P+K Textilien aller Art. Ziel des Unternehmens ist es, immer höchste Qualität zu liefern, und es ist nicht einfach, das dazu nötige Spezialwissen zu erwerben. Umso schöner, wenn auch die junge Generation darauf Wert legt, dieses Wissen zu erwerben, auszubauen und eigene Ideen ins Unternehmen einzubringen. Willkommen im Team, Arian Kurbardovic.



ERFOLGSGESCHICHTEN

Stickerei & Textilveredlungs-Manufaktur



Seit fast 2 Jahren darf ich Teil des P+K Teams sein und unterstütze das Unternehmen:

Beratend im strategischen Marketing

Betreuung und Aufbau von Social Media Marketing

Vertriebsunterstützung und Key Account.

Eine bereichernde Erfahrung und inspirierende Zusammenarbeit.

DANKE

www.pk-textil.de

Foto // Stefan Klübert



Wir bauen Autos,
die keiner braucht,
aber jeder haben will.

Ferdinand Porsche
(1875 - 1951)

P O R S C H E

Erfolgreich Selbstständig als Fotograf

INTERVIEW
tom
bässler

Als ich Toms Arbeit
gesehen habe, war klar:
außergewöhnlich
einzigartig
atemberaubend

*sind nicht wie meist irgendwelche leeren
Marketing-Worthülsen, sondern die Ausdrücke
beschreiben seine Bilderwelten.*

*Entfessele dein Marketing – mit atemberaubenden
Bilderwelten by Tom Bäessler*

*Kein Wunder, setzen doch die Who's who
der internationalen Marken auf ihn und
seine Fotografie & Videografie.*

*Tom ist nicht nur für die großen Brands tätig. Ganz
im Gegenteil. Er liebt es, für den Mittelstand und
kleine Unternehmen sowie Kleinbetriebe Projekte
umzusetzen. Es geht ihm darum, nah an den Menschen
zu sein und deren Einzigartigkeit im Unternehmen
sichtbar zu machen im Zielmarkt. Nicht nur für neue
Kunden und für potenzielle Mitarbeitende sichtbar
zu sein, sondern im Gedächtnis zu bleiben.*

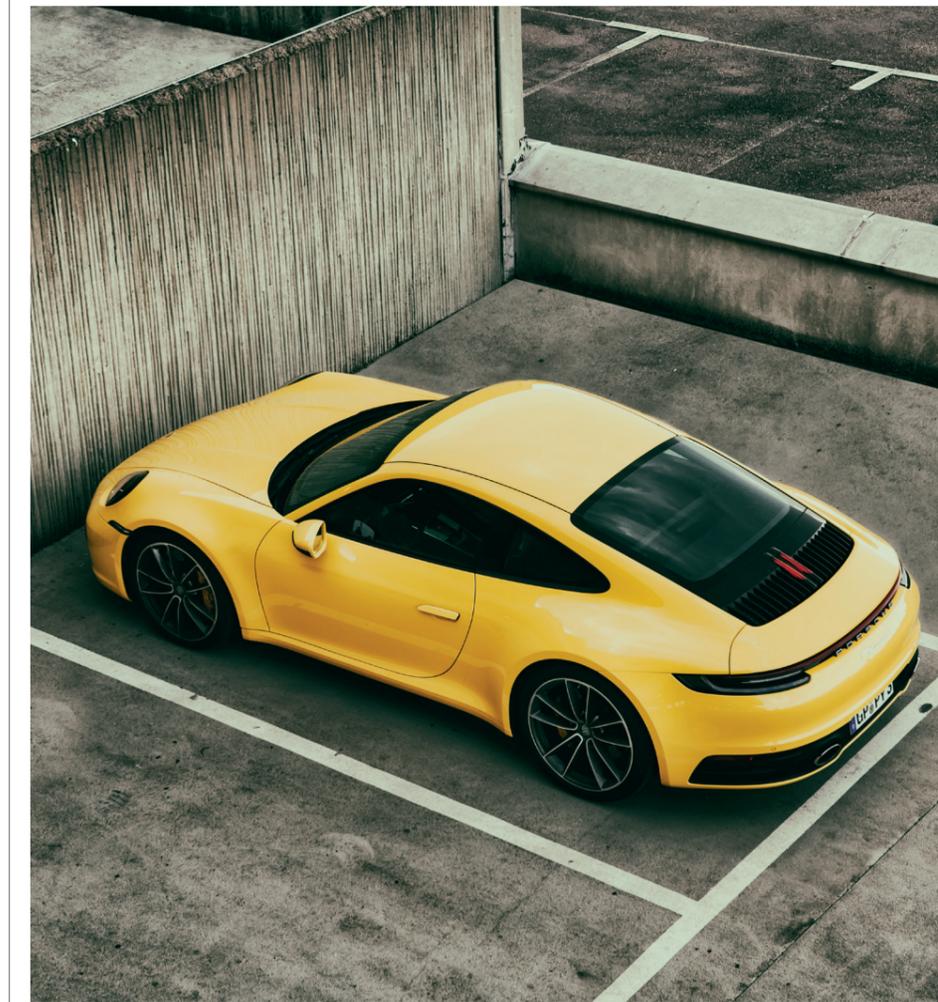
*Wenn Bilder Geschichten erzählen, man Gänsehaut
bekommt, eine tiefe emotionale Ebene erreicht wird
und einem auch manchmal der Atem stockt, vor
Begeisterung ... dann war wohl Tom Bäessler am Werk.*

*Die ersten Kundenprojekte erfolgreich umgesetzt ...
– und nun freue ich mich auf die nächsten Projekte
und hoffentlich viele gemeinsame Jahre.*

*Denn...never forget: Du bist nur so gut, wie
du ein starkes Team um dich herum hast.*

**CHEERS & let's rock,
lieber Tom.**

📷 tom_baessler
www.tombaessler.com



Copyright | Bildnachweis: @Tom Bäessler

**VOM
AUFTRAGGEBER**
zum Businesspartner



Manchmal passt es einfach, so
gut, dass aus Auftraggebern
Business-Partner werden.

Ich freue mich nicht nur, sondern
bin „stolz wie Bolle“ über die
Kooperation mit Tom Bäessler.

Copyright | Bildnachweis: @Tom Bäessler

carlove



Copyright | Bildnachweis: @Tom Bässler



Copyright | Bildnachweis: @Tom Bässler

Willkommen im basic sales network

scio.zone

die Revolution im Weiterbildungssektor

Manchmal bewegen wir Ideen im Kopf, ohne sie zu konkretisieren. So erging es Renate Wittmann und Swen Heinemann, Expertin und Experte für Weiterbildung. „Man müsste Weiterbildung digitalisieren ...“ – Ja, man müsste. Dumm nur, dass den beiden Zeit und Muße fehlten, um eingehend darüber nachzudenken. Doch dann kam die Covid-19-Pandemie und legte nahezu weltweit das Leben lahm. Die beiden verharrten zunächst wie wir alle in Schockstarre, sie glaubten, im falschen Film zu sitzen. Als sich die Starre löste, wurde ihnen klar: Nun ist die Zeit da – die Zeit, sich intensiv mit ihrer Idee auseinanderzusetzen, und die Zeit, sie zu realisieren. Denn der Lockdown offenbarte Mängel sowie Desiderate im Bildungswesen und ihre Idee stellte Lösungen in Aussicht.

Im Juli und Herbst 2021 übernahmen Wittmann und Heinemann das Ruder der scio.zone GmbH als CEOs. Die Vision: Eine technische Plattform für Online-Shop-Systeme entwickeln, die digitale Weiterbildung als All-in-one-Lösung bietet. Gegründet worden war scio.zone 2020. Der Vorgänger hatte einen MVP (Minimum Viable Product) gestartet. Er hatte erste Trainer angeworben und Resonanz im Bildungsmarkt bekommen. Ein Jahr nach dem Beginn des ersten Lockdowns boten bereits 10 Trainer über 100 Seminarthemen an, die Erfolgskurve des Start-ups ging und geht weiter steil nach oben. Inzwischen arbeiten sechs Mitarbeiter:innen täglich daran, Kund:innen das Werkzeug zur Verfügung zu stellen, um die eigene Lernentwicklung in die Hand nehmen zu können.

Die beiden CEOs haben dabei keinen Stein auf dem anderen gelassen, vieles neu gebaut. Die Standardversion wurde im Januar 2022 durch ein komplett eigen entwickeltes Shop-in-Shop-System ersetzt. Im April kam dann eine digitalisierte Akademiesoftware dazu.



Renate Wittmann
CEO



Swen Heinemann
CEO

Heute ist das Karlsruher Start-up Vorreiter, wenn es um die Digitalisierung und Automatisierung von digitalen Weiterbildungsprozessen geht. scio.zone stellt Akademien, Hochschulen und Universitäten wie auch kleinen und mittelständischen Unternehmen eine Akademiesoftware zur Verfügung. Personalentwickler:innen, die Seminare, Programme, E-Books oder ähnliche Produkte für die Belegschaft suchen, können auf der Plattform ebenso fündig werden wie Unternehmen oder Institutionen, die eine eigene Akademie gründen wollen. Und natürlich können auch in der eigenen Akademie die Weiterbildungsprogramme individuell und passgenau zusammengestellt und übernommen werden. Einfach und barrierefrei wird der Kontakt zu Expert:innen von Weltklasse hergestellt. Das sind nur einige Beispiele aus der Produktpalette von scio.zone.

Es gibt nur eins,
was auf Dauer teurere
ist als Bildung.
keine Bildung

(J. F. Kennedy)

Renate Wittmann, Geschäftsführerin bei scio.zone, meint hierzu: „Es war eine logische Konsequenz, dass wir uns als Weiterbildungsexperten um die Automatisierung der Weiterbildung kümmern. Jahrelang haben wir selbst unter den händischen Prozessen gelitten und zusammengestückelte Software-Einzellösungen, die teuer zusammengeführt werden mussten, machten unser Agieren schwerfällig. Das ist nicht mehr zeitgemäß.“

www.scio.zone/de/

scio.zone
r. wittman
s. heinemann

DIE GANZHEITLICHE VERMARKTUNG



Schwerfällig. Das ist nicht mehr zeitgemäß.

Über eine meiner Kundinnen habe ich Renate Wittmann und scio.zone kennengelernt. Genau zu diesem Zeitpunkt suchte das Unternehmen Unterstützung für den Vertrieb und dessen Aufbau.

Ein erstes Gespräch führten wir im Februar 2022, und da die Chemie sofort stimmte, ging es bereits im März mit der Zusammenarbeit los. In erster Linie stehe ich beratend zur Verfügung und unterstütze im aktiven Vertrieb beziehungsweise bei der Akquise von Wunschkunden mittels Recherche von Ansprechpartner:innen und Telefonakquise. Zudem entwickelten wir eine neue Strategie und Content für die Außenkommunikation in den sozialen Medien. Dafür erstellten wir mit dem Fotografen Deniz Saylan Bilderwelten. Weil man die Wirkung von Printprodukten nach wie vor nicht unterschätzen sollte, kreierte ich eine Marketingbroschüre für eine Kampagne zur Neukundengewinnung.



Foto // Shutterstock

Erfolgreich Selbstständig in der Technik-Branche

Mission
Mittelstand
graewer

Erfolgreiches Unternehmertum worauf es wirklich ankommt



Marc-André Graewer
Geschäftsführer

Was es sicher nicht gibt – auch wenn jemand darauf gehofft haben sollte – : dieses EINE Patentrezept für eine gelingende Selbstständigkeit.

Sicher gibt es jedoch Faktoren, insbesondere Persönlichkeitsmerkmale und Charaktereigenschaften, die einen Business-Erfolg sehr wahrscheinlich machen.

Ein wunderbares Beispiel, fast schon wie aus dem (Unternehmer-)Bilderbuch, ist für mich Marc Graewer.

Man könnte meinen, Marcs Mentor sei Daniel Düsentrieb gewesen.

Ein Tüftler und Erfinder par excellence.

Ideen und Geistesblitze haben viele, keine Frage, diese jedoch dann zu einem erfolgreichen Unternehmen auf- und auszubauen, steht auf einem anderen Blatt.

- ▶ Die Leidenschaft für das eigene Tun,
- ▶ unbeirrt in der Zielverfolgung, auch wenn einmal etwas nicht gelingen mag,
- ▶ vom Träumen und Ideenentwickeln in die Handlung überzugehen,
- ▶ die Kunst, zu delegieren und ein starkes Team um sich herum aufzubauen, ...

... das alles und noch vieles mehr ist die Basis für erfolgreiches Unternehmertum.

Zur Graewer Group gehören:

Graewer GmbH

Die Graewer GmbH mit Sitz in Wendlingen wurde im Jahre 2008 durch Marc-André Graewer gegründet und ist im Bereich Kunststoff in Kombination Entwicklung tätig. Aufgrund der langjährigen Erfahrung und eigener Patente ist sie Ihnen gerne bei der Patentierung oder Gebrauchsmusteranmeldung behilflich und steht Ihnen als starker Partner, welcher bereits vor der Serienreife mit Ihnen am Produkt arbeitet und es entwickelt, zur Seite.

Bechinger Veredelungstechnik

Die Bechinger Veredelungstechnik GmbH bietet Ihnen erstklassige Leistungen in den Bereichen Digitaldruck, Tampondruck und Heißprägeverfahren. Sie ist stolz auf ihre Premiumqualität und kann eine ausführliche und kompetente Beratung anbieten. Die anspruchsvollsten Herausforderungen treiben sie voran, lassen sie wachsen und ermöglichen es, eine überzeugende Lösung für Sie zu konzipieren, denn Ihr Produkt steht für sie im Mittelpunkt.

Ich freue mich sehr, gemeinsam mit Tom Bässler (Fotograf | Videograf | Visual Storyteller) und Maron Kussmaul (Werbeagentur Designwerk Kussmaul) Marc Graewer und seine Frau Jessica bei der ganzheitlichen Vermarktung unterstützen zu dürfen.

Graewer Kunststofftechnik GmbH

Das mittelständische Familienunternehmen hat seinen Sitz in Neckartailfingen. Gegründet wurde es im Jahre 1996 und wird nun in dritter Generation geführt.

Voller Stolz kann es auf 25 Jahre Erfahrung im Kunststoffbereich zurückblicken. In dieser langen Zeit sind sie Profis in der Klein- und Serienteilabwicklung geworden und fertigen derzeit über 2 Millionen Kunststoffteile. Aber auch große Teile mit Maschinen, welche bis zu 330 Tonnen Schließkraft haben, können sie spritzen.

Innovation unterscheidet
zwischen einem Leader
und einem Follower

(Steve Jobs)



Foto // XXXXXXXXXXXXXXXX

Erfolgreiches Unternehmertum

Mission
Mittelstand
ERO Etikett

Ungewöhnlicher kann der Auftakt einer Zusammenarbeit, wie man sie sich nur erträumen kann, gar nicht beginnen:

Es war an einem Dienstag, Anfang April 2022, als auf einmal eine E-Mail aufpoppt: „Hi Frau Basic, können Sie mich zurückrufen? Das wäre megaaaaa.“

Ich dachte, es wäre eine Fake-Mail ... war kurz davor, diese ignorieren, einfach zu löschen.

Meine innere Stimme riet mir jedoch etwas anderes.

Da ich nun mal ein Bauchgefühl-Mensch bin, rief ich besagte Nummer an.

Ein Telefonat mit Oliver Klingler, und bereits nach wenigen Sätzen war klar, wir sind auf einer Wellenlänge.

Der Auftakt einer wunderbaren Zusammenarbeit.

Gemeinsam mit Oliver Fink unterstützen wir ERO Etikett GmbH bei der ganzheitlichen Vermarktung und im strategischen Marketing.

Social Media darf natürlich nicht fehlen und so bauen wir eine starke Präsenz für das Unternehmen auf der Business-Plattform Nr. 1 – LinkedIn – auf.

Wer auf Social Media erfolgreich durchstarten möchte, benötigt in erster Linie gutes Bildmaterial.

Gesagt getan, wurde ein Foto-Shooting mit Deniz Saylan organisiert.

Einen faszinierenden Blick hinter die Kulissen einer starken schwäbischen Etiketten-Druckerei ermöglichen wir über Social Media neuen Kunden, Bestandskunden und Stakeholdern.

www.asteriagroup.eu/de
www.ero-etikett.com



Oliver Klingler
General Manager Germany
ASTERIA Group &
Geschäftsführer ERO Etikett GmbH



Ich bin bereit überall hinzugehen, wenn es nur vorwärts ist.

(David Livingstone)

GEHT NICHT GIBT'S NICHT!



Diese Einstellung lebt Oliver Klingler durch und durch.

Wenn der Wettbewerb sagt „Das schaffen wir nicht“, dann läuft Oliver zur Höchstform auf.

Er und sein TEAM machen nahezu Unmenschliches möglich für ihre Kunden.

DAS ist der Schlüssel für starke Kundenbindungen.

Kein Wunder setzt „the Who-is-Who“ aus der FOOD | CHEMIE | INDUSTRIE Branche auf die maßgeschneiderten Etiketten Lösungen von ERO und der ASTERIA Group.

Erfolgreiches Unternehmertum

Es gibt Dinge,
die bleiben richtig
gut haften.

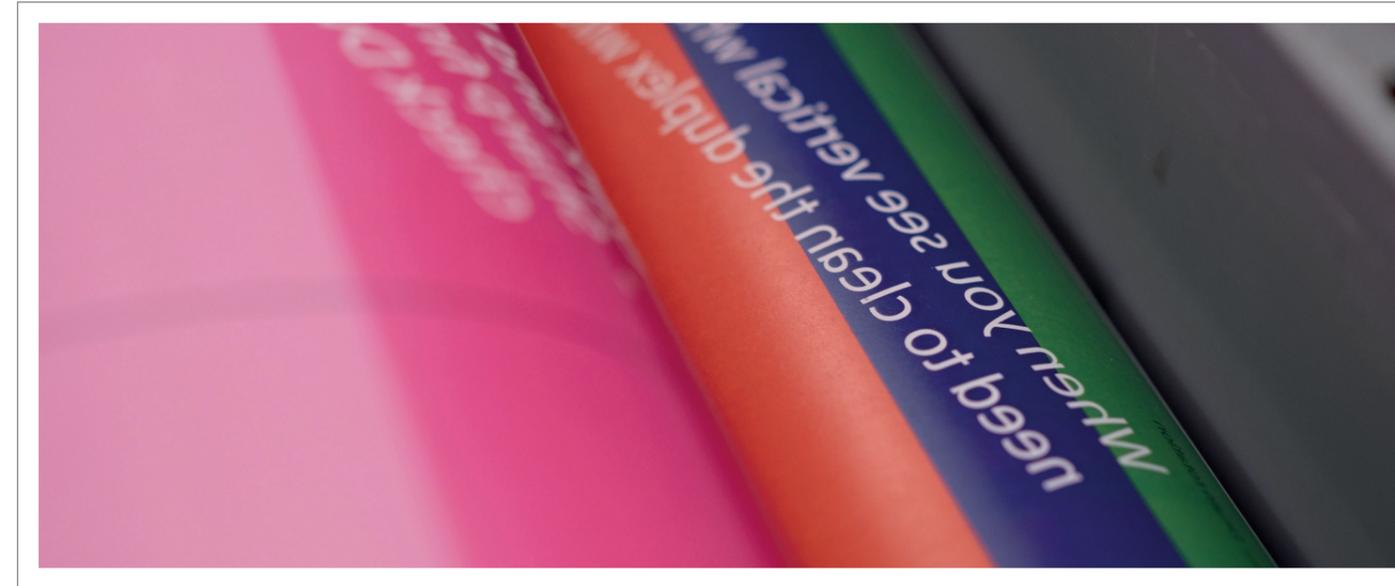
Mission
Mittelstand
Logo Etiketten

Portfolio

Selbstklebende Haftetiketten und Banderolen, Flexodruck, Siebdruck, Offsetdruck und Digitaldruck

Ein neues Erscheinungsbild für die LOGO Etiketten GmbH.
Neues Logo, neues Design-Konzept, neue Website und Social Media Präsenz

Gemeinsam mit meinem langjährigen Business-Partner Oliver Fink dürfen wir das Unternehmen bei der Umsetzung unterstützen.
Sie werden noch viel von Logo Etiketten GmbH erfahren, ganz im Sinne von deren Slogan: „Es gibt Dinge die bleiben richtig gut haften.“



Fotos // by Deniz Saylan

Unternehmensgeschichte:



- Ursprung Roth-Händle in Lahr, Zigarettenhersteller
- Roth-Händle wollte sich ein zweites Standbein unabhängig vom Zigarettengeschäft aufbauen
- 1989 wurden 10 Mitarbeiter nach Hamburg in eine Druckerei geschickt, um das Druckhandwerk zu erlernen. Männer mussten an die Druckmaschine, Frauen an die Weiterverarbeitung. 2 Personen aus dem Büro mussten ebenfalls mit.
- 1990 Eintragung ins Handelsregister / offiziell: Logo Etiketten
- Slogan: Immer gut drauf. – Spiegelt gutes Betriebsklima.
- Aufgrund schleppender Umsätze wurde Anfang der 90er-Jahre Paul Herrmann (mit Erfahrung in der Druckbranche) als Geschäftsführer eingestellt, da es bis dahin keinen eigenen Vertrieb gab und Logo nur als Subunternehmer für eine andere Druckerei gearbeitet hat.
- Durch neuen Geschäftsführer: Aufbau Vertrieb mit eigenem Außendienst und Gewinnung eigener Kunden
- Standort: 1989–2005 Lahr, ab 2005 in Mahlberg
- 1995 Verkauf von Logo Etiketten an Schwerdtle & Schantz
- 1998 Verkauf von Schwerdtle & Schantz inklusive Logo Etiketten an Gundlach
- 2022 Verkauf von Logo Etiketten an Asteria Group (Belgien)



Foto // Fabian Mepic

Träume werden wahr

Mission
ME

Es war einer meiner Lebensträume, ein eigenes Buch zu schreiben. Unzählige Male habe ich meinen Traum in meiner Morgenmeditation visualisiert. Mit dem HAUFE Verlag wurde mein großer Wunsch Wirklichkeit. Im Sommer 2022 erschien mein Buch über erfolgreiche Selbstständigkeit im deutschen Buchhandel und auf Amazon.

Ein Auszug und eine Übersicht aus dem Buch:

In sieben Schritten zum profitablen Business

Unzählige Start-ups gehen täglich mit neuen oder modellierten Geschäftsideen in den Markt. So einige von ihnen sind bestens vorbereitet – vom detaillierten Businessplan über eine klare Positionierung bis hin zu einem professionellen Konzept für die vertrieblichen Aktivitäten. Andere hingegen schätzen die notwendige und sorgfältige Vorbereitung deutlich zu gering ein – und halten häufig nicht länger als ein paar Wochen oder Monate durch. Äußerst hilfreich sind da greifbare Tipps und Schritt-für-Schritt-Anregungen aus der Praxis.

Gründer-Mindset – Haltung, bitte!

Ohne Überzeugung und innere Haltung wird keine Geschäftsidee bestehen. Denn wer nicht von sich, seinem Angebot und dessen Qualität überzeugt ist, wird niemanden glaubhaft überzeugen können. Und das ist leider ein Garant dafür, dass der Erfolg nicht von Dauer sein wird. Einen sehr spannenden und reflektierenden Ansatz bieten eine Erfolgskontrolle sowie das ehrliche Aufdecken seiner persönlichen Erfolgsverhinderer.

Die Idee – Denke groß!

Eine klar abgegrenzte Geschäftsidee bildet das Fundament für jeden Gründenden. Dazu gehört zu überprüfen, mit welchem Produkt, welcher

Dienstleistung sich eine junge Unternehmerin oder ein junger Unternehmer authentisch identifiziert, denn die Idee ist der Motor für alles Weitere. Unabdingbar ist in dieser Phase eine verständliche Formulierung des Leitbildes – Vision (wofür), Ziele (was), Strategie (wie) –, das die Zielrichtung vorgibt.

Positionierung – Sei ein Kundenmagnet

Die Kenntnis der eigenen Stärken und Qualitäten und ein deutliches Abheben vom Wettbewerb sind fundamental für eine erfolgreiche Positionierung im Markt. Was tust du, was andere nicht tun? Welchen Wunsch erfüllst du besser als andere? Welchen Pain Point kannst du beseitigen? Die Antworten formulieren dein Alleinstellungsmerkmal, den USP, der deine (Wunsch-)Kund*innen wie ein Magnet anziehen wird. Dabei spielt emotionales Marketing eine zunehmend große Rolle, denn es hilft Menschen bzw. dem Gehirn, die Informationsflut der heutigen Zeit zu sortieren.

Die Zielgruppe – Für wen das alles?

Das Kaufverhalten und die (Charakter-)Eigenschaften innerhalb einer Zielgruppe sind ähnlich. Dadurch lassen sich der Kaufprozess und die Werbemaßnahmen konkret umreißen, analysieren und steuern. Ein sehr hilfreicher Ansatz, um ein konkretes Bild von (genau) den Menschen zu erhalten, die erreicht werden sollen, sind Kundenavatare/Personas. Zudem geben das DISG-Modell sowie das Neuromarketing solide Erkenntnisse zum Umgang mit Emotionen im zielgruppenorientierten Marketing.

Marketing – Der Zauber der Customer Journey

Ein häufiger und oft folgenschwerer Fehler von Selbstständigen gerade zu Beginn oder in Krisenzeiten ist es, an der Marketingstrategie zu sparen. Denn wie willst du neue Kunden gewinnen, wenn die Welt nichts von dir weiß? Erfolgreiches Marketing setzt dabei eine marktorientierte Unternehmensführung voraus: Das gesamte unternehmerische Handeln



Foto // Fabian Mepic

stellt den Kunden in den Mittelpunkt. Unternehmen müssen sich den Marktgegebenheiten stellen und erkennen: Wer eine starke Marktposition aufbauen und halten möchte, muss die Menschen gezielt erreichen. Der Kunde bestimmt schon länger den Markt – nicht mehr umgekehrt! Zwei hilfreiche Ansätze zur zielgerichteten Einordnung sind die vier P des Marketing-Mix: Product, Price, Place, Promotion sowie die psychologischen Zielen: Markenaufbau und Markenstärkung, Imagestärkung, Steigerung der Sichtbarkeit sowie der Bekanntheit und eine Personal-Branding-Strategie.

Vertrieb – Sichtbarkeit & aktive Maßnahmen

Besondere Beachtung verdienen die vertrieblichen Aktivitäten, denn wie viele Monate kann dein Business ohne Umsatz überleben? Die zwei Säulen eines erfolgreichen Vertriebs bilden deine Sichtbarkeit (Präsenz im Zielmarkt) sowie der aktive Vertrieb, denn neue Kunden fallen einem nicht einfach vor die Füße. Dabei muss zum einen die Botschaft – der Nutzen für potenzielle Käufer*innen – klar erkennbar sein und die Kundenreise ein Erlebnis! Und zwar dauerhaft, damit immer wieder ein neuer Impuls entsteht, sich begeistert mit deinem Angebot oder deinem Unternehmen zu beschäftigen.

Erfolgskontrolle – Faktenbasierte Entscheidungen

Drum prüfe, wer sich ewig binden möchte – und zwar durch messbare Kennzahlen, die im Kontext der Unternehmensstrategie sowie einer konkreten Kampagne rechtzeitig definiert werden. Ohne die Überprüfung der Zahlen und damit der (Miss-)Erfolge wirst du nicht wissen, wo du stehst, und es wird keine dauerhafte Kundenbindung und damit kein planbarer Umsatz entstehen. Dabei ist die Unterstützung von Experten ein ratsames Vorgehen ebenso wie das Nutzen von hervorragenden Kontrolltools im Social-Media-Umfeld.

Kleiner Appell an die Selbstständigen

Jeder Gründende ist individuell, jede Unternehmerin in ihrer Persönlichkeit ist es. Lass dich niemals unterkriegen. Es gibt keinen Grund, dass du dich kleinmachst. Nie! Selbst wenn du deine Richtung einige Male ändern musst oder komplett neue Pfade betrittst: Auch da warten wunderbare Ereignisse und Momente auf dich.

Genieße
deinen Mut!

Hommage

EIN BESONDERER DANK ...

... GEHT AN MEINEN LANGJÄHRIGEN
BUSINESS-PARTNER

OLIVER FINK | INHABER UND
GRÜNDER VON FINK DIFFERENT

Ein Meister der Rhetorik und
Unternehmenskommunikation.

Immer dann, wenn in Kundenprojekten eine
Marke aufgebaut oder gestärkt werden soll, wenn
es darum geht, eine einheitliche strategische
Unternehmenskommunikation aufzubauen,
dann ist Oliver Fink meine erste Wahl.

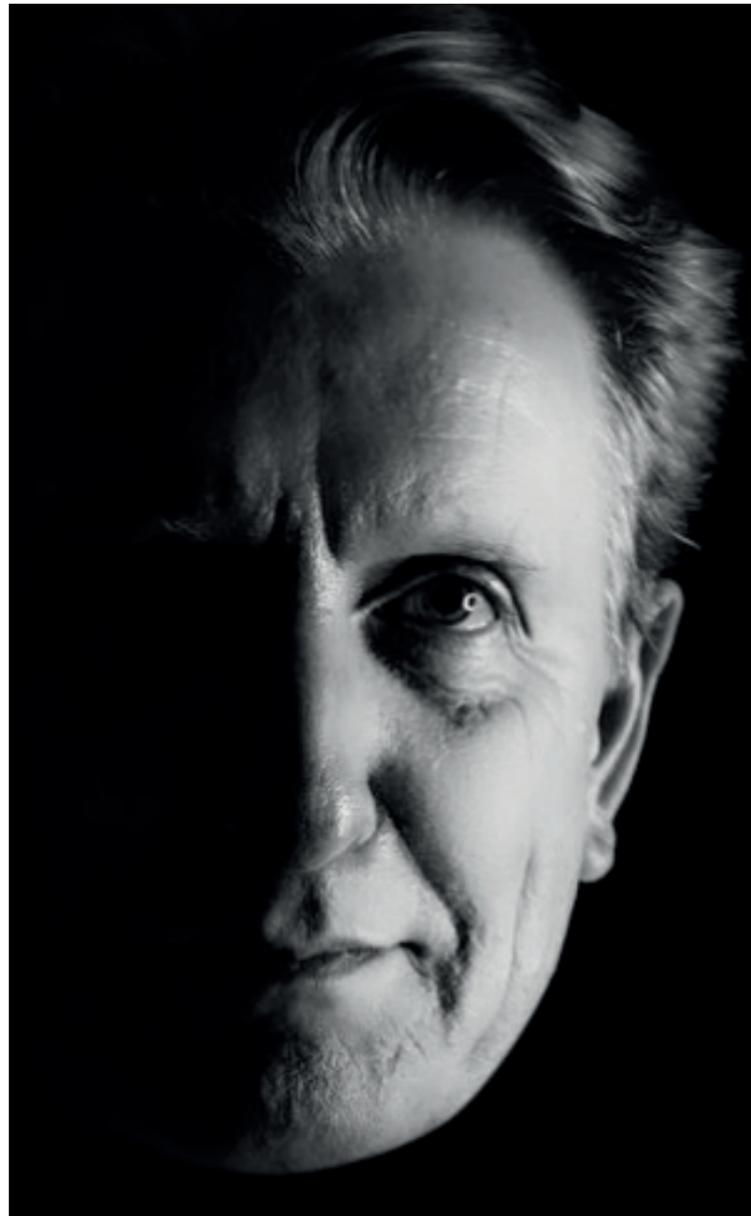
DANKE Oli, für all die Jahre ...

- ▶ ... 100%iger Zuverlässigkeit,
- ▶ ... einzigartiger Ergebnisse und
begeisterter Kund*innen,
- ▶ für deinen strategischen Scharfsinn,
- ▶ und für maximalen Spaß, den wir in
jedem Projekt gemeinsam haben.

Eine Zusammenarbeit, wie man sie sich
besser nicht erträumen kann.



www.fink-different.de



Egal wie brillant dein Ver-
stand oder deine Strategie
ist. wenn du ein Solospiel
spielst. wirst du immer
gegen ein Team verlieren.

(Reid Hoffman)

EIN BESONDERER DANK ...

... GEHT AN MELANIE SABRINA BEUTEL /
DIPL. KOMMUNIKATIONSDESIGNERIN FH

| INHABERIN WERBEAGENTUR
CONCEPT YOUR DESIGN|

für die wundervolle Design-Umsetzung
und Deine ganze Unterstützung für
mein Herzensprojekt, das Magazin

BASIC SALES.



Wer immer tut, was er
schon kann, bleibt immer
das, was er schon ist.

(Henry Ford)

www.conceptyourdesign.de

[werbeagentur concept your design]



SALES & MARKETING

wie ein Massanzug by BASIC SALES – Clever verkaufen

Vielleicht haben Sie Lust bekommen, Ihr eigenes Magazin einmal in den Händen zu halten; Ihr Branding zu stärken und Ihre Expertise zu zeigen, mit spannendem Storytelling und außergewöhnlichen Bilderwelten.

BASIC SALES unterstützt Sie dabei!

- *Ideenentwicklung*
- *Erstellung der Inhalte (Fotos, Bildmaterial etc.)*
- *Fesselnde Geschichten (Storytelling)*
- *Designkonzept*
- *Print & Digital / Alles aus einer Hand*

Oder wünschen Sie sich Unterstützung in anderen Bereichen?

- *Bei der ganzheitlichen Vermarktung*
- *Im strategischen Marketing*
- *In Social Media (LinkedIn-Marketing, Instagram & Co.)*
- *Zielgerichtete Vertriebsunterstützung ...*

Dann lassen Sie uns Ihre Wünsche und Ziele bei einem virtuellen Cappuccino besprechen. Ich freue mich auf Sie!

*Herzlichst
Ihre Tanja Basic &
das BASIC SALES Team*

 [tanja-basic_sales](#)
 [tanjabasic_de](#)
www.tanjabasic.de



*Hindernisse und
Schwierigkeiten sind
Stufen, auf denen wir
in die Höhe steigen.*



 [tanja-basic_sales](#)

 [tanjabasic_de](#)