

Spiel, Satz und Sieg –
durch das Matchpoint
System mit dem Betrieb
bei Kunden und Mitarbei-
tern erfolgreich punkten



Der entscheidende **Punktgewinn**

→ BETRIEBSFÜHRUNG Jeder einzelne Handwerksbetrieb steht vor seinen eigenen Herausforderungen. Sie lassen sich nicht mit Standardrezepten für Positionierung, Mitarbeiter- und Kundengewinnung bewältigen. Das Matchpoint-System setzt ganz auf einzigartige, authentische Lösungen für jeden einzelnen ambitionierten Betrieb.

Handwerk hat goldenen Boden. Doch ist wirklich alles Gold, was da glänzt? Hört man in Betriebe hinein, nennen Inhaber stets dieselben Punkte, an denen der Schuh trotz derzeit hervorragender Auftragslage schmerzhaft drückt. Es ist der Fachkräftemangel, der den Betrieben zu schaffen macht. Der Stress mit anstrengenden Kunden mitsamt dem Kampf um Preise und fachliche Anerkennung zehrt an den Nerven und am Zeitbudget. Viele Handwerksmeister fühlen sich zudem verunsichert, wie sie sich und ihre Leistungen in Zeiten der Digitalisierung und eines veränderten Kundenkaufverhaltens noch zielführend und effektiv vermarkten sollen. Alles zusammengenommen gibt dem Hamsterrad, in dem sich viele fühlen, weiteren ungu- ten Schwung: Von Work-Life-Balance können Selbstständige im Handwerk oft nur träumen. Man könnte nun einfach die Hände in den Schoß legen und weitermachen. Doch immer mehr Betriebe, die an einer zukunftsfähigen Entwicklung interessiert sind, suchen nach einer tragfähigen und vor allem nachhaltigen Lösung für dieses Dilemma mit seinen vielen Gesichtern.

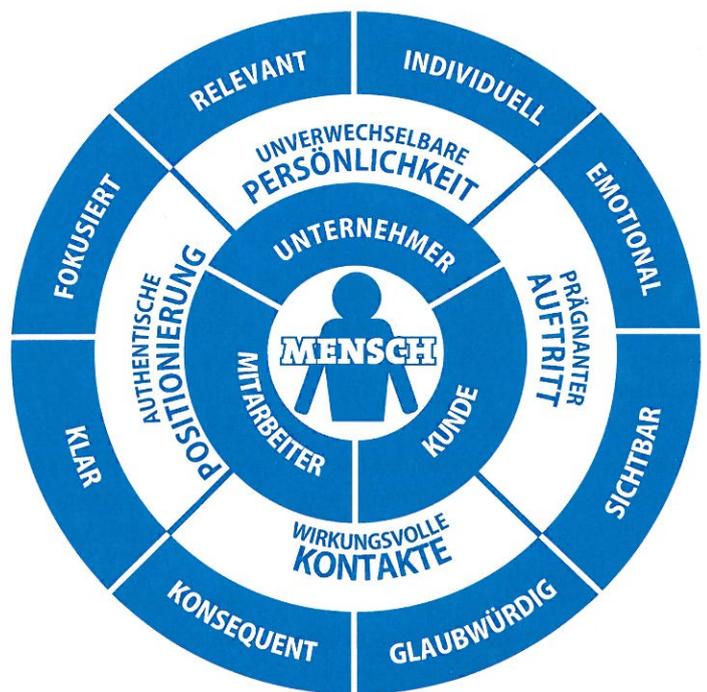
Profil aus der Persönlichkeit heraus entwickeln

Seit über 20 Jahren beschäftigt sich die Handwerks- und Marketing-Expertin Andrea Eigel mit den Realitäten in den Betrieben und der Marktentwicklung. Aus ihrer langen Erfahrung weiß sie, dass punktuelle Maßnahmen im individuellen betrieblichen Marketing, in der Personalsuche und in der Kundengewinnung heute und morgen nicht mehr zum gewünschten Erfolg führen. Daher hat sie ein umfassendes, neues Konzept entwickelt: das Matchpoint Kommunikations-System. Damit kann jeder ambitionierte Betrieb aus seinen ureigenen Stärken und den Stärken der Unternehmerpersönlichkeit heraus ein authentisches Profil entwickeln – und an den entscheidenden Schnittstellen, zum Beispiel zu den bestehenden und zukünftigen Mitarbeitern bzw. Kunden eine wesentlich höhere Wirksamkeit und Schlagkraft als zuvor entfalten.

Dazu setzt das Matchpoint Kommunikations-System an allen wesentlichen Prozessen im Betrieb an. Zusammen mit den Handwerksunternehmern und auf Wunsch auch mit den Mitarbeitern erarbeitet Andrea Eigel mit eigens entwickelten Werkzeugen das Profil des Betriebs. Über die Betrachtung der Unternehmerpersönlichkeit mit ihren Zielen, der gewünschten Fokuskunden und Fokusmitarbeiter erhält das Unternehmen so eine authentische Positionierung. Denn genau die Auftraggeber und Teammitglieder, die exakt zum Betrieb passen, sind die besten Voraussetzungen für weniger Stress und mehr Entwicklungsmöglichkeiten im Unternehmen. Dann werden das

Besondere des Betriebs und sein Markenkern herausgearbeitet. Abschließend werden diese strategischen Grundlagen in alle Maßnahmen übersetzt, die den Betrieb, seine Ausrichtung und seine Marke nach außen sichtbar machen. Anders beim Matchpoint Kommunikations-System ist auch, dass am Ende der Beratung viel mehr als ein theoretisches Strategiepapier steht. Andrea Eigel erstellt mit jedem Unternehmer einen klaren Handlungsplan und bietet auf Wunsch die konkrete Umsetzung aller Marketingmaßnahmen in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk der Agentur Kaleidoskop Marketing-Service an. ➤

matchpoint
Kommunikations-System
einfach | besser | ankommen



360° - Rundum-Strategie

Authentisch, unverwechselbar, prägnant und wirkungsvoll: Mit dem Matchpoint-System kann jeder ambitionierte Betrieb aus den Stärken der Unternehmerpersönlichkeit heraus ein authentisches Profil entwickeln – und an den Schnittstellen zu Mitarbeitern und Kunden eine wesentlich höhere Wirksamkeit und Schlagkraft entfalten.

Quelle: Andrea Eigel

Bausteine nach Bedarf einsetzen Das Matchpoint Kommunikations-System besteht aus Bausteinen, die je nach Bedarf der Betriebe komplett oder in Teilen bespielt werden können. So profitiert ein Betrieb, der nur sein Erscheinungsbild besser auf seine Stärken und seinen Markt

ausrichten will, vom Matchpoint-Vorgehen: Aus der Positionierung heraus entsteht eine eindeutige Empfehlung für Farbwahl, Logo und Claim. Wer zunächst seine Betriebsidentität und Marktposition definieren und die wichtigsten Fokusleistungen festlegen will, bucht allein das Modul der Po-

INTERVIEW



Foto: Andrea Eigel

➔ **Im Interview: Andrea Eigel**
Handwerks-Expertin

»Es geht darum, den Betrieb nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten.«

Immer mehr Arbeitsverdichtung, komplexere Aufgaben und größere Anspruchshaltung bei Kunden – worauf kommt es heute an, um einen Betrieb erfolgreich zu führen? Die Redaktion sprach darüber mit Andrea Eigel.

Mappe: Frau Eigel, Sie begleiten viele Handwerksbetriebe bei den verschiedensten Veränderungsprozessen und leiten viele Netzwerk- und Erfahrungsaustauschgruppen.

Was sind die wesentlichen Probleme, mit denen sich Unternehmer heute so schwer tun?

Andrea Eigel: Handwerksbetriebe sehen sich mit immer mehr und immer komplexeren Aufgabenstellungen und Entwicklungen konfrontiert: Der Kunden verändert sich in seinen Anforderungen, aber auch der Mitarbeiter hat heute andere Ansprüche. Hinzu kommt der Fachkräftemangel. Das Thema Digitalisierung führt zu neuen betrieblichen Prozessen und Kommunikationsformen. Und dann gibt es noch das Marketing, das für viele zu einem immer unübersichtlicheren Feld wird. Diese Veränderungen bergen Risiken, aber auch immense Chancen, sich zu differenzieren und von den Mitbewerbern abzuheben. Doch in vielen Betrieben fehlt einfach die Zeit dafür, sich mit ihnen im Alleingang zu beschäftigen und die für sie richtigen Möglichkeiten auch zu nutzen.

Mappe: Aber dem Handwerk geht es doch glänzend, es kann sich vor Aufträgen gar nicht retten. Provokant gefragt: Wozu

braucht es dann ein System, um auf der Gewinnerseite zu sein?

Andrea Eigel: Aufträge sind da, richtig – aber sind es immer die Aufträge, die die Betriebe sich vorstellen? Sind es die Kunden, mit denen die Arbeit Freude macht und mit denen man gutes Geld verdient? Sind es die Aufträge, mit denen sich der Unternehmer seine Vorstellung von Arbeits- und Lebensqualität erfüllen kann? Die Gespräche, die ich mit Betriebsinhabern führe, gehen da in eine eindeutige Richtung. So viele wünschen sich, ihren Betrieb wirklich nach ihren eigenen Vorstellungen und eben nicht fremdbestimmt oder den Umständen geschuldet aufzustellen. Gewinner sind für mich die Handwerksunternehmer, die Spaß an ihrer Arbeit haben, sich verwirklichen können, gleichzeitig wirtschaftlich erfolgreich sind und die Anerkennung bekommen, die sie sich redlich verdienen. Und genau dabei unterstützt sie das Matchpoint Kommunikations-System.

Mappe: Die Kehrseite der Medaille der Vollbeschäftigung: Es fehlen helfende Hände, um die viele Arbeit zu erledigen, das bestehende Personal arbeitet an der Belastungsgrenze. Wie kann Ihr System hier helfen?

Andrea Eigel: Das Matchpoint Kommunikations-System bezieht mit ein, dass Mitarbeiter heute einen Betrieb anders als früher betrachten. Der Informationsprozess eines Mitarbeiters fängt heute im Internet an. Er orientiert sich stark an der Außendarstellung des Unter-

nehmens und entscheidet längst vor dem echten Erstkontakt, ob ihm das Image und das Angebot des Betriebs gefallen. Hier müssen sowohl die Optik, die Ansprache und vor allem die Inhalte stimmen. Ich erarbeite all diese wichtigen Punkte detailliert mit dem Betrieb und setze dazu effektive Systemwerkzeuge ein. Das reicht von der Entwicklung passender Angebote für Mitarbeiter über Identifikationsmöglichkeiten bis hin zur Wahl zeitgemäßer Kommunikationskanäle.

Mappe: Ein Dauerthema im Handwerk sind die schlechten Preise. Dabei wäre doch jetzt, bei der sehr guten Auftragslage, ein guter Zeitpunkt, um höhere Preise durchzusetzen. Aber vielen Betrieben fehlt der Mut. Was bietet das Matchpoint-System in dieser Hinsicht?

Andrea Eigel: Mut entwickelt nur der Unternehmer, der ein Bewusstsein für seine eigene Wertigkeit und die Wertigkeit seiner betrieblichen Leistungen entwickelt. Für die Vermittlung höherer Preise bietet das Matchpoint Kommunikations-System zwei entscheidende Ansätze. Auf der einen Seite eine verbesserte Darstellung des Betriebs, die der Wertigkeit der Leistungen angemessen ist und dadurch ebenso wertige Preise auf einer emotionalen Ebene begründet und transportiert. Auf der anderen Seite gehören konkrete Tools für einen verbesserten Verkauf direkt beim Kunden zum System dazu. Denn zentral in einem Verkaufsprozess, der zu gutem Geld für gute Leistung führt, ist: Der Kunde muss den besonderen Nutzen der Leistung, die dieser besondere Betrieb für ihn ausführt, genannt bekommen und ihn auch emotional verstehen. Genau diese besonderen Nutzen werden in meiner Arbeit mit Betriebsinhabern griffig erarbeitet und Mittel und Wege gefunden, sie zu vermitteln – im persönlichen Gespräch ebenso wie in Print- und Online-Medien.

Mappe: Vielen Dank für das Gespräch.

»Nur punktuelle Maßnahmen im Marketing, in der Personalsuche und in der Kundengewinnung führen heute und morgen nicht mehr zum gewünschten Erfolg.«

Andrea Eigel

sitionierung. Selbst Betriebe, die bereits gut positioniert sind, entwickeln mit den Werkzeugen des Matchpoint Kommunikations-Systems alle Grundlagen für eine funktionierende Marke und ihre Vermittlung nach außen.

Der entscheidende Vorteil bei jeder Nutzung des Systems liegt in der individuellen Betrachtung des emotionalen Potenzials und der einzigartigen Stärken eines Betriebs, verbunden mit der praktischen Umsetzung. Nicht umsonst bezieht sich der Name des von Andrea Eigel speziell für Handwerk und Mittelstand entwickelten Systems zum einen auf das Zusammenpassen – englisch: »to match« – von Menschen und Zielen; und zum anderen auf den alles entscheidenden Punkt, der ein Spiel nicht nur im Tennis oder Fußball für den Gewinner entscheidet: den Matchpoint.

Andrea Eigel

MATCHPOINT KOMMUNIKATIONS-SYSTEM

Das eigene Profil finden

Mit dem Matchpoint Kommunikations-System definieren Handwerker ein klares Profil für sich und ihr Unternehmen. Sie entwickeln die optimale 360°-Strategie, um zur emotional belohnenden Marke für ihre Lieblingskunden und Wunschmitarbeiter zu werden – extrem gut sichtbar, auf allen relevanten analogen und digitalen Kanälen. Am Ende stehen

- **eine eindeutige Positionierung** aus den betrieblichen Stärken heraus, mit denen Betriebe die richtigen Kunden und passenden Mitarbeiter ansprechen.
- **ein schlüssiges Markenkonzept** mit allen Bestandteilen für die Umsetzung.
- **ein schlagkräftiges Angebot** für Fokuskunden und alle analogen und digitalen Maßnahmen, um es erfolgreich zu vermitteln.
- **eine attraktive Darstellung** als Arbeitgeber und eine Strategie, um analog und digital Fokusmitarbeiter zu gewinnen.
- **nachvollziehbare Leitlinien** für das gesamte Marketing des Unternehmens.