



PROZESSOPTIMIERUNG
PROJEKTMANAGEMENT
ORGANISATIONSBERATUNG
INTERIMSMANAGEMENT



Mitarbeiter 01-10
Branche Tourismus
Umsatz bis 0,5 Mio EUR *
Phase Existenzgründung
Internet www.sightrider.com

* (im Vorjahr des Projektendes)

Existenzgründungsberatung BG Start!

DER KUNDE UND SEIN GESCHÄFT

Die Firma SightRider GmbH wurde im Oktober 2008 gegründet. Unternehmensidee ist die Durchführung von Stadtrundfahrten im Bereich der Wachstumsbranche Tourismus. In einem eigens dafür umgebauten amerikanischen Schulbus, werden themenbezogene Touren, wie z.B. Fußballstadtrundfahrten in Kooperation mit dem HSV, angeboten.

AUSGANGSSITUATION

Basierend auf einem überzeugenden Businessplan wurden im Frühjahr 2009 die finanziellen Mittel für die Umsetzung der Geschäftsidee in Zusammenarbeit mit der Hausbank des Unternehmens und der Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH im Rahmen des Existenzgründerprogramms BG Start! gesichert. Als Berater der Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH hat die NS_MC im Mai 2009 im Rahmen des Förderprogramms ein einjähriges Existenzgründercoaching übernommen.

ZIELSETZUNG

Insbesondere im ersten Jahr der Gründung werden wichtige Weichen für den Erfolg einer Unternehmensgründung gestellt. Ziel des BG Start! Coachings ist es, den mit der Gründung verbundenen Risiken gemeinsam mit den Gründern zu begegnen und den Unternehmensaufbau sowie die Unternehmensführung in dieser Zeit zu unterstützen. Hierbei liegt der Schwerpunkt im Rahmen des Coachings darauf, einen regelmäßigen Überblick über betriebswirtschaftlichen Zahlen sicherzustellen und insbesondere bei eventuellen Krisensituationen beratend zu unterstützen.

„Gerade in der Gründungsphase gibt es an allen Ecken und Enden Baustellen. Dank NS_MC haben wir zu keinem Zeitpunkt die Zahlen aus dem Blick verloren, auch wenn es nicht gerade zu unseren Lieblingsbeschäftigungen gehörte. Das sich das gerade in schwierigen Zeiten auszahlt, wissen wir inzwischen. Das Engagement von NS_MC war für uns Ansporn und Vorbild zugleich.“



Kathleen Schäfer (Geschäftsführerin)



Bianca Ziegler (Geschäftsführerin)



VORGEHENSWEISE

Das Coaching fand im Rahmen monatlicher Abstimmungsgespräche statt. Als Grundlage hierfür wurden zunächst die Rahmenbedingungen der Zusammenarbeit und die gegenseitigen Erwartungen abgestimmt. Darauf aufbauend konnte das eigentliche Coaching beginnen. Im ersten Schritt wurden betriebswirtschaftliche Planungen, insbesondere die Liquiditätsplanung analysiert und in das Planungstool „Minicontrol“ übertragen. Die Plandaten wurden ab diesem Zeitpunkt regelmäßig in jedem Coachingtermin besprochen, die Plan- und Ist-Daten abgeglichen sowie die Hintergründe der Entwicklung und mögliche Handlungsoptionen diskutiert.

Neben den betriebswirtschaftlichen Aspekten galt es im Verlauf des ersten Geschäftsjahres vor allem, die Erfolgsfaktoren der Unternehmung zu identifizieren und deren priorisierte Umsetzung zu verfolgen. Hierzu gehörte insbesondere die Abwicklung des Kaufes, des Zulassungsverfahrens für den Bus und auch den Umbau



des Busses erfolgreich zu realisieren und die

Gesellschafterinnen auf dem Weg dorthin zu begleiten. Parallel war der Fokus zudem im Besonderen auf die Planung und Umsetzung von Marketing und



Mitarbeiter 01-10

Branche Tourismus

Umsatz bis 0,5 Mio EUR *

Phase Existenzgründung

Internet www.sightrider.com

* (im Vorjahr des Projektendes)

Vertriebsmaßnahmen gerichtet um den Tourenstart nach Ablieferung des umgebauten Busses erfolgreich umzusetzen. Hierzu gehörten z.B. Printmedien, der Internetauftritt und die Beteiligung an öffentlichen Events um den Tourbus

bekannt zu machen.

Als Bestandteil des Coachings gehörte zu den Aufgaben der NS_MC darüber hinaus, die Kommunikation mit der Bürgerschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH, dies insbesondere im Rahmen eines Zwischen- sowie eines Abschlussberichtes und die Unterstützung der Gesellschafterinnen in der Vorbereitung zwischenzeitlich stattfindender Bankgespräche.

KUNDENNUTZEN

Die intensive und regelmäßige Auseinandersetzung mit den betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und die Gespräche über Ideen und den selbst definierten Erfolgsfaktoren, hat regelmäßig Ansatzpunkte geliefert ein höheres Maß an Handlungsoptionen zu erkennen. Insbesondere die sachliche Einschätzung der Situation durch die NS_MC war in diesem Zusammenhang häufig Ansatzpunkt für Diskussionen und gleichzeitig eine hilfreiche Orientierung realistische Entscheidungen zu treffen.