

NETCOO

Next Economy Magazine

Geschäftsideen & Geld verdienen

Für Gründer, Selbständige, Unternehmer
und für alle, die ihr eigenes Ding
durchziehen wollen

Die Nr.1 im Direktvertrieb: **Ingolf Winter**

Der sagenhafte Erfolg von

 **proWIN**
international



63

4 196930 807508



Ein Business ohne große Investitionen gründen und zum Erfolg führen – so geht's!

Sie möchten ein Unternehmen gründen, wissen aber noch gar nicht, wie Sie dieses „Projekt“ finanzieren sollen? Keine Sorge, damit stehen Sie nicht alleine, das ging und geht fast jedem Entrepreneur so. Nun sind wir zwar keine Bank, haben aber dennoch einen Lösungsvorschlag für Sie: Wie wäre es, wenn Sie Ihr Business mit bewusst kleinem Budget oder gar ganz ohne Investitionen starten? Schließlich führt ein nur geringer finanzieller Einsatz nicht zwangsläufig zur Verringerung der Erfolgchancen eines Unternehmens. Im Gegenteil: Tagtäglich werden auf der ganzen Welt erfolgreiche Unternehmen gegründet, bei denen keine großen Investments, erst recht keine Darlehen oder Kredite im Spiel sind. Glauben Sie uns, das können Sie auch – „Invest small“ ist einen Versuch wert!

Wohl jeder Gründerin, jedem Unternehmer oder auch Entrepreneur – als auch jenen, die es so wie Sie noch werden wollen – ist klar, dass sich ein Business immer auf den Gewinn konzentrieren sollte. Kein Geld, kein Geschäft...!

Jedoch ist sich kaum jemand von ihnen bewusst, dass hohe Investitionen kein Muss sind, sondern nur eine Option – eher ein notwendiges Übel, aber keinesfalls Notwendigkeit. Dieses Bewusstsein fehlt erstaunlicherweise immer noch weitgehend, obwohl kein Unternehmer – ganz egal, wie durchdacht sein Konzept, wie ausgeklügelt seine Planung auch sei – ohne die Trial-and-Error-Methode auskommt, bei der es nicht nur viele Versuche,

sondern auch entsprechend viele Irrtümer und damit auch viele Möglichkeiten gibt, das investierte Kapital „in den Sand zu setzen“.

Und genau deshalb sollten Sie von größeren oder gar großen Investitionen möglichst absehen: Denn nicht nur, dass es sich ohne gewaltige Kredite im Nacken einfacher und „lässiger“ ausprobieren lässt, was funktioniert und was nicht – viele Unternehmens-Typen sind mit begrenzten Geldmitteln tatsächlich leichter zu gründen und leichter zu führen, leichter erfolgreich zu machen. Eine Tatsache, die Sie motivieren sollte, den Schalter in Ihrem Kopf von „Invest big“ auf „Think big, but invest small“ umzulegen und Ihr Business ganz bewusst mit kleinem Budget zu starten!

So GRÜNDEN Sie ohne große Investitionen

- **Denken Sie weniger über die Finanzierung Ihres Unternehmens nach – stattdessen mehr darüber, wie es Gewinne einfahren soll**

Legen Sie den Schwerpunkt schon bei der Planung Ihres Business konsequent auf „Einnahmen“ und „Cashflow“ – denn Ihre Rechnung als Entrepreneur ist ganz simple: Ihr Unternehmen wird nur dann erfolgreich sein und es auch bleiben, wenn Sie möglichst viel Geld verdienen und möglichst wenig ausgeben.



Hard Work, Smart Work -

New Work

Die Welt, in der wir leben, ist die Welt, in der wir arbeiten.
 Doch wie arbeiten wir heute? Anders als früher? – Oh ja, auf jeden Fall!
 Denn auch die Arbeit geht mit der Zeit, hat ihren Fokus von „Hard“ auf
 „Smart“ verlagert und inzwischen den Begriff des „New Work“ geprägt.
 Ehemals nur blanke Theorie und eine Art Utopie, wandelt sich „New Work“
 mehr und mehr vom Trend zur Business-Realität und wird in naher Zukunft
 wohl das wirtschaftliche wie auch unser aller Leben bestimmen.

Geschäftsideen



...mach, dass die Dinge geschehen

Neues Jahr, neues Glück. 2016 steht vor der Tür.

„Wann machst Du Dich endlich selbständig?“ „Wann fängst Du endlich an?“ Haben Sie sich diese oder ähnliche Fragen schon einmal gestellt? Vielleicht fehlt Ihnen ja nur die richtige Geschäftsidee. Dann haben wir hier wieder einige Inspirationen für Sie. Inspiration – was ist das? Der Begriff geht auf das Lateinische „inspiratio“ zurück, was so viel wie „Beseelung“ oder „Einhauchen“ bedeutet und steht heute in unserer westlichen Welt für eine Eingebung, einen unerwarteten Einfall oder einen kreativen „Zündfunken“. Der Duden schreibt dazu „inspirieren = zu etwas anregen, jemandem Impulse geben“. Also ist echte Inspiration ansteckend – und ein inspirierter Mensch kann andere inspirieren. Daran knüpfen wir an – Netcoo ist Ihre Inspirationsquelle und zeigt, dass es jede Menge Möglichkeiten gibt, ein eigenes Geschäft zu starten oder sein bestehendes zu erweitern. Die folgenden Beispiele sollen Sie demzufolge „anregen“, Ihre eigene Idee zu

finden – und Ihnen für deren Umsetzung den nötigen „Impuls“ verleihen. **Viel Erfolg!**

Sei der Pirat auf dem Getränkemarkt

Überfüllte oder offensichtlich komplett abgedeckte Marktsegmente machen uns „blind“ für neue Geschäftsideen- oder Konzepte. Wahrscheinlich, weil wir uns nicht zutrauen, dass es möglich ist, sich gegen die „etablierten Anbieter“ erfolgreich durchzusetzen. In den vergangenen Ausgaben haben wir allerdings aufgezeigt, dass eine Überwindung dieser inneren Widerstände durchaus lohnenswert sein kann. Denken wir nur an **Nickolay Lamm**, dem es mit seinen „Lammily-Puppen“ gelungen ist, „Barbie-Mattel“ seine Marktanteile wegzunehmen – oder an das Startup-Brüder-Duo Gleich, das sich mit seinem veganen „Reisgurt“ Terrain im umkämpften Joghurt-Markt sichern konnte ... heute möchten wir Ihnen indessen zeigen, dass auch im Getränkemarkt noch Platz für Quereinsteiger ist, sofern die Idee und die Handlung passen. Und das NICHT mit etwas ganz Neuem, sondern eben nur mit etwas Anderem. Und das – man mag es fast nicht glauben – im Bereich Energy, Tee, Apfelsaft und Bier.

**„Sehr geringe Unterschiede begründen manchmal sehr große
Verschiedenheiten“**

Marie Freifrau von Ebner-Eschenbach (1830-1916)



Gründerpreis für eine schmerzlindernde *Idee*

Online-Schmerz-Konfigurator:

*Myonso fertigt passgenaue
orthopädische Schuheinlagen an*

*Es gibt doch immer wieder Geschäftsideen, die einen zum verwunderten Kopfschütteln bringen. Hat die Welt das gebraucht? Aber ja, denn wer unter schmerzenden Füßen leidet, weiß, wie belastend dieses im Alltag sein kann. Myonso feiert bereits ein Jahr nach seiner Gründung immens große Erfolge, war für den Staatspreis Sachsen vorgeschlagen und wurde jetzt mit dem Leipziger Gründerpreis in der Kategorie „**Startup des Jahres 2015**“ ausgezeichnet.*

Die Internet-Plattform bietet Schuheinlagen nach Maß an, die mit Hilfe eines Online-Schmerz-Konfigurators passgenau angefertigt werden und den Fuß somit optimal unterstützen und Schmerzen lindern können. Myonso ist weltweit der einzige Anbieter online und individuell konfigurierter orthopädischer Schuheinlagen. Für Gründer und Orthopädie-Schuhtechnikmeister Christoph Mätzold war es eine logische Konsequenz, ein altes Handwerk, das bereits seit Generationen in seiner Familie verankert ist, mit modernster Technik zu vereinen.

Fußschmerzen können sehr belastend sein. Der Ballen drückt, die Ferse spannt, die Sohle brennt. Eine Fehlstellung des

Fußes kann sich auf den ganzen Körper auswirken und Schmerzen verursachen. Eine Schuheinlage kann eine enorme Verbesserung bewirken – sofern sie optimal auf den Problemfuß angepasst ist. Vielfach ist das nicht der Fall, berichtet Christoph Mätzold im Netcoo-Gespräch. Es kommt immer wieder vor, dass ihm Kunden eigens verordnete Schuheinlagen zeigen, die aus vorgefertigten Standardmodellen konstruiert wurden. „**Das Kassenmodell**“, erklärt der 32-jährige Gründer aus Leipzig.

Die orthopädische Schuhtechnik liegt Familie Mätzold im Blut. Schon seit Generationen kümmert sich diese um Fußfehlstellungen und kann Abhilfe bei Knick-, Senk- und Plattfüßen schaffen, weiß, welche Einlagen bei Spreiz- und Hohlfüßen helfen



VERKAUFS EINFACH EMOTIONAL

Verkäufer müssen im Internet-Zeitalter dafür sorgen, dass der Einkauf für die Kunden ein positives, emotionales Erlebnis ist. Das setzt voraus, dass die Verkäufer im Kundenkontakt Persönlichkeit zeigen. Dann macht das Verkaufen mehr Spaß und es ist einfacher.

„Das Verkaufen wird immer schwieriger“. Diese Klage hört man oft von Verkäufern und ihren Arbeitgebern. Denn sie sehen sich einer scheinbar übermächtigen Konkurrenz gegenüber: dem Internet. Denn heute können die Kunden online fast alles kaufen – einfach und bequem sowie häufig günstiger als im Fachhandel.

Entsprechend lustlos gehen viele Verkäufer ihrem Job nach. Kaum betritt ein Kunde den Laden, unterstellen sie ihm: „Der will sich nur informieren und dann im Internet kaufen.“ Also bemühen sie sich auch nicht um ihn. Ähnlich agieren viele Dienstleister wie Handwerker. Denn sie werden heute oft mit Anfragen von „Schein-Interessenten“ überschwemmt. Also geben sie sich wenig Mühe mit dem Erstellen und Nachfassen von Angeboten, da sie den meisten Anfragern unterstellen: „Der will sich nur über den Preis informieren. Und wenn dieser etwas höher ist als der der Konkurrenz? Dann erhalte ich den Auftrag ohnehin nicht.“

Verkäufer, die so unmotiviert ihrem Job nachgehen, werden nie Spitzenverkäufer, die Top-Umsätze erzielen. Dabei besteht zu einer solchen Einstellung und Haltung kein Anlass. Denn der Beruf des Verkäufers erfuh durch den Siegeszug des Internets zwar einen Funktionswandel, doch seine Bedeutung wuchs durch die Online-Konkurrenz. Denn zweierlei kann der Online-Handel nur sehr bedingt:

1. **dafür sorgen, dass der Einkauf für den Kunden zu einem Erlebnis wird. Und:**
2. **den Kunden bei seiner Kaufentscheidung begleiten und beraten.**

Den Einkauf zu einem emotionalen Erlebnis machen

Der Erlebniswert eines Einkaufs für den Kunden wird von vielen Faktoren beeinflusst – zum Beispiel dem Geschäftsumfeld, der Ladengestaltung, dem Warensortiment, der Präsentation der Ware. Die beste Ladengestaltung nutzt einem

Fachgeschäft aber wenig, wenn die Verkäufer im Kundenkontakt Lustlosigkeit ausstrahlen und sich entsprechend verhalten. Dann bleiben mit der Zeit die treuesten Kunden fern. Umgekehrt gilt: Macht den Verkäufern ihr Beruf Spaß und vermitteln sie den Kunden durch ihr Auftreten und Verhalten „Ich interessiere mich für Sie als Mensch“, dann verzeihen die Kunden dem Geschäft auch gewisse Defizite – zum Beispiel beim Sortiment.

Wenn es darum geht, dass der Einkauf für den Kunden zu einem emotionalen Erlebnis wird, spielt der Mensch Verkäufer die zentrale Rolle. Denn ein Computer-Programm kann einen Kunden zwar auch mit einem „Guten Tag“ oder „Herzlich willkommen“ begrüßen – doch nie so persönlich wie ein Verkäufer, der dem Kunden mit einem strahlenden Lächeln gegenüber tritt. Ein Computer-Programm kann sich zwar auch nach den Bedürfnissen des Kunden erkundigen – doch nie so individuell wie ein Verkäufer, der sich tatsächlich für

Happy People:



Was man sich von glücklichen Menschen anschauen kann

Sie sind irgendwie immer ein bisschen erfolgreicher, werden anscheinend auch mehr geliebt, sind insgesamt glücklicher – eben wirklich happy, diese „Happy People“. Doch warum sind diese Menschen so? Haben sie vielleicht einfach nur mehr Glück im Leben? Schon möglich – denn hin und wieder fällt dem einen oder anderen das Glück tatsächlich in den Schoß. Dies ist jedoch nur die eine Hälfte der Wahrheit. Die andere Hälfte erinnert uns daran, dass wir für uns und unser Leben selbst verantwortlich sind – und konstatiert, dass man Glück durchaus lernen und trainieren kann. Wir zeigen Ihnen, wie.



Bevor wir mit dem Training loslegen, müssen Sie erst noch eine für Sie ganz wichtige Frage, vielleicht DIE essenzielle Frage Ihres Lebens beantworten – nämlich die, was Sie persönlich wirklich glücklich macht. Sie glauben gar nicht, wie sehr wir Menschen uns dabei nicht von unserer eigenen Einschätzung, sondern von äußeren Gradmessern (eben von dem, was ANDERE denken, was MAN für Glück hält) leiten lassen – und dies reichlich unreflektiert auf uns und unser Leben übertragen, so dass wir unsere Ziele dementsprechend formulieren und unser Leben danach ausrichten. Ergo versäumen wir es viel zu oft, zu überlegen, was WIR persönlich und völlig unabhängig von der Gesellschaft als Glück empfinden – betrachten zu häufig das, was wir erleben, durch die Brille der Anderen – und richten unser Leben zu selten unabhängig nach „unserem“ Glück aus.

Gehen Sie also im wahrsten Sinne des Wortes in sich, lassen Sie die Meinung und Ansichten aller Anderen außen vor, denn nur so haben Sie wirklich klare Sicht – seien Sie kritisch und erinnern Sie sich, welche Situationen in Ihrem Leben Sie wirklich „happy“ gemacht haben – schauen Sie, was Sie heute glücklich machen würde – und entscheiden Sie dann, dass genau dies IHR Glück ist, Ihr Weg, den Sie gehen müssen!

1. Sei der, der du bist – egal, was das ist

Zugegeben: Die Maske, die wir aufsetzen, um uns gegen zu genaue Blicke und nicht gewollte „Durchleuchtung“ zu wappnen, ist hin und wieder notwendig – wenn wir uns vor Schaden schützen müssen. Gleichzeitig sollten wir aber auch realisieren, dass nur Authentizität vor den Anderen (und vor uns selbst!) Vertrauen schafft, ehrliche und echte Bin-

dungen zu unseren Mitmenschen entstehen – und uns souverän werden lässt. Haben Sie so oft wie möglich den Mut, Ihr Inneres nach außen zu tragen – je nach Gegenüber und Vertrauenslage mehr oder weniger bedachtsam dosiert, und schauen Sie, was passiert: Nutzt man Ihre Offenbarung aus, so ziehen Sie sich zurück, denn dies ist kein Kontakt, der Ihrem Glück zuträglich ist. Widerfährt Ihnen jedoch Wertschätzung, so können Sie dies als Bestätigung dafür sehen, dass

Schauen Sie, was Sie heute glücklich machen würde – und entscheiden Sie dann, dass genau dies IHR Glück ist, Ihr Weg, den Sie gehen müssen!