

Bewundern statt ausnutzen – Kein Preisdumping bei Gründern

 wirtschaftspresse-fulda.de/bewundern-statt-ausnutzen-kein-preisdumping-bei-gruendern

Thomas

16. November 2018



Erkenntnisreicher Abend mit erfolgreichen Unternehmern

Gründer sind keine Unternehmer zweiter Klasse – erst recht nicht, wenn es um die Höhe der Preise geht. Darin waren sich am Ende alle gut 50 Teilnehmer des Gründerabends des Regionalen Standortmarketings einig. In einem kurzweiligen Workshop, der von der Unternehmensberaterin Tanja Ebbing im Rahmen der Gründerwoche Deutschland geleitet wurde, berichteten fünf Jungunternehmer im großen Sitzungssaal des IHK-Gebäudes von ihren unterschiedlichen Erfahrungen mit der Preisgestaltung.

In seiner Anmoderation hielt Christoph Burkard, Geschäftsführer der Region Fulda GmbH, ein flammendes Plädoyer für eine neue Qualität der Gründerkultur. „Gründer, Startups und Betriebsübernehmer haben eines gemeinsam. Sie arbeiten auf eigenes Risiko, ohne Netz und doppelten Boden. Sie riskieren ihre Existenz. Und gerade das sollte sie nicht zum Freiwild für Schnäppchenjäger machen, sondern zu einem Objekt der Begierde, das bewundert und unterstützt wird.“

Alle Fotos: #Bildstürmer – Salih Usta und Julian Witteborn

Unternehmensberaterin Tanja Ebbing erarbeitete mit dem Publikum die wichtigsten Elemente der Preisbildung und bat schließlich in einem Workshop, fünf Jungunternehmer ihre Erfahrungen mit der Preisbildung an Flipcharts aufzuschreiben: Thomas Noll, „Der Internetredakteur“, Guido Nehren der in Frankfurt das Unternehmen Nexonik, einen Distributor für Sicherheitstechnik im Bereich Videosicherheit betreibt, Christian Breitung, der ein IT-Service-Unternehmen gegründet hat sowie Nicolas Bredel Inhaber der Ideenagentur „Schöne Aussicht“ und Kai Nüchter, Gründer des Bikestores Velocultour in Neuhof.

In einem waren sich alle Gründer einig, dass es sich nicht lohnt, mit Billigangeboten den Markteinstieg zu beginnen. Dies betreffe insbesondere den Dienstleistungssektor: „Bei mir gibt es keine Preisverhandlungen“, sagt Thomas Noll. Er setzt stattdessen auf ein Höchstmaß an Transparenz bei seinen Leistungen. Christian Breitung hat von Anfang an auf einen kostendeckenden Preis gefordert und sich allmählich ein Potenzial von langjährigen Stammkunden für sein IT-Unternehmen aufgebaut.

Für einen strategischen Mehrwertansatz sprach sich Guido Nehren mit seinem Unternehmen Nexonik aus. „Wir bieten Zusatzleistungen wie Expertensupport sowie schnelle Liefer- und Reaktionszeiten, das kommt an.“ Komplette gegen Einstiegspreise ist Nicolas Bredel. „Tu es nicht, es tut weh“. Die Preise nachträglich anzuheben sei nahezu unmöglich. Bredel plädierte dafür, sich bei Kollegen über die branchenüblichen Preise zu informieren. Doch häufig ließen sich die



Wettbewerber hier nicht in die Karten schauen. Lieber einen Auftrag ablehnen, als sich im Preis drücken zu lassen, empfahl Kai Nüchter. In seinem Bikestore Velocultour bietet er stattdessen Erlebnispakete und Zusatzleistungen. Das zahle sich aus.

Ausgezahlt hat sich der Gründerabend auch für die Besucher, die noch lange im IHK-Gebäude über die richtige Preisstrategie diskutierten. Medial begleitet und live über Facebook gestreamt wurde die Veranstaltung von dem Fotografen Salih Usta und dem Videofilmer Julian Witteborn, die gemeinsam unter dem Label #Bildstürmer firmieren.



Kontakt:

Region Fulda GmbH
Heinrichstraße 8, 36037 Fulda
Regionalmanager: Christoph Burkard M.A.
Tel. 0661-28436
Fax. 0661-284-88

www.region-fulda.de