



## Neue Ideen für Produkte? Mit System!

**Was hat die streichfeine Margarine von Kaergarden mit Nutella & Go oder Ikea gemeinsam? Heike Kirchhoff führt sie als Beispiele auf, wie innovative Ideen zum wirtschaftlichen Erfolg werden. Strategien und Methoden, sich eben solche einzigartigen Ideen fürs eigene Unternehmen auszudenken, vermittelt die Diplom-Ingenieurin in ihren Seminaren. „Consulteria“ nennt Heike Kirchhoff das. Und was nach lockerer, entspannter Atmosphäre klingt, verspricht genau deshalb die Öffnung hin zu neuen Ansätzen.**

Von der „Blauen Ozean Strategie“ spricht die junge Unternehmerin, wenn sie erklärt, an welchen Punkten eingefahrene Denkmuster nicht mehr zu erfolgreichen Lösungen führen: „Wer ein neues Geschäft aufbauen möchte, betrachtet üblicherweise erst einmal die Konkurrenz: Unternehmer und Manager analysieren deren Qualität, Preise, Service, Lieferzeiten, Marketing- und Vertriebsaktivitäten und bauen ihr Geschäft ähnlich auf.“ Genau das führe aber dazu, so Kirchhoff, dass die Wettbewerber

um immer dieselben Kundengruppen kämpfen. „Wer immer nur in die Fußstapfen von anderen tritt, kann diese nie überholen.“ Neue Kunden zu gewinnen oder neue Geschäftsfelder zu erschließen – dabei will Heike Kirchhoff ihre Auftraggeber unterstützen. „Bei unserer Blue-Ocean-Beratung erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Auftraggebern Geschäftsmodelle, die sich radikal von denen der Konkurrenz unterscheiden. So haben sie die Möglichkeit, völlig neue Märkte zu erobern, an die bisher niemand im Unternehmen gedacht hat.“

Nach eingehendem Vorbriefing geht es gemeinsam an die Ideenfindung. Meist sind es 15 bis 20 Mitarbeiter eines Unternehmens, die bei den geführten Treffen auch „quere“ Ideen äußern sollen. Nicht umsonst heißt der consulteria-Newsletter „Querdenk-Magazin“. So kann es durchaus sein, dass binnen kurzer Zeit über tausend Ideen aus den Mitarbeitern herausprudeln. „Und davon sind immer ein oder zwei dabei, bei denen alle direkt sagen: Ja, das ist es.“ Überhaupt überrascht Heike Kirchhoff immer wieder manchen Chef mit ihren Methoden,

die auch stille Kollegen plötzlich aus dem Alltagskorsett der Arbeit herausholen. „Oft sind die Leute noch nie nach ihrer Meinung gefragt worden und entwickeln dann eine tolle Kreativität.“ Dennoch halten Auftraggeber und Kirchhoff das Heft in der Hand: „Natürlich muss das Vorgehen vorher so weit besprochen sein, dass gewisse Themen und Dinge ausgeschlossen werden können.“ Deshalb versteht sie sich in den Seminaren nicht als Moderatorin, sondern greift aktiv ein, steuert und gibt immer wieder Anleitungen.

Der Fokus der consulteria liegt entsprechend auf Unternehmen mit starkem Sozialbezug zu den Mitarbeitern. Aufträge kommen meist aus dem Mittelstand und – für enger umrissene Aufgaben – von Konzernen. Im Gegensatz zu manch anderem Unternehmensberater bekommt der Auftraggeber zum Abschluss auch keine viele Seiten starke Analyse an die Hand. „So wenig und doch wieder so viel haben Sie noch nie für Ihr Geld bekommen,“ wirbt consulteria auf der eigenen Homepage: „Wenn wir mit unserem gemeinsamen

**consulteria**  
 Heike Kirchhoff  
 info@consulteria.de  
 www.consulteria.de

Friedrich-Ebert-Straße  
 51429 Bergisch Gladbach  
 Telefon +49 (0) 22 04.84 21 90  
 Telefax +49 (0) 22 04.84 21 95



Beratungsprojekt fertig sind, ist der Kern unserer Arbeit eine einzige Powerpoint-Folie.“ Eine einzige Grafik, die zeigt, wie das Geschäftskonzept aussieht und wo die deutlichen Vorteile liegen. Überhaupt lässt Kirchhoff an vielen Kollegen aus der Unternehmensberater-Branche kein gutes Haar: „Man sagt nicht umsonst, Berater seien wie Eunuchen – theoretisch wüssten sie wie’s geht...“ Die Workshops dauern meist nur ein bis zwei Tage. Danach entlässt consulteria die Teilnehmer eines Meetings mit einer Maßnahmen- und Tätigkeitsplanung: „Die können dann erst mal selbst laufen, denn das eigentliche Geschäft brauchen wir ihnen ja nicht zu erklären.“

Beratungsprodukte zu festen Preisen, die man auf der Website einsehen kann, kennzeichnen die eigene Geschäftsidee: Seit 2002 hat sich Heike Kirchhoff zwischen Unternehmensberatung und Marketing positioniert, seit zwei Jahren firmiert die ehemalige „Kichhoff Kooperations Consulting“ unter dem neuen Namen. „Ich will eben genau nicht den Weg gehen, dass eine Beratung durch mich quasi schon den nächsten Beratungstermin in der Zukunft bedingt. Bei uns kann ein Unternehmen ganz exakt buchen, was es benötigt und weglassen, was es nicht braucht.“ Entsprechend Web-affin ist die consulteria auch aufgestellt. Wodurch auch die hohe Beraterkunst entmystifiziert wird, denn tatsäch-

## Innovationstraining mit Pfiff

Im Rahmen eines Managementforums veranstaltet die Kreissparkasse Köln gemeinsam mit den Gründer- und Technologiezentren der Region am **17. Oktober 2008** von 9 bis 18 Uhr in Bergisch Gladbach das consulteria-Seminar „Querdenken - Innovationstraining mit Pfiff“.

Heike Kirchhoff zeigt den Teilnehmern Innovationsmethoden, mit denen kreative, neue Ideen für Produkte mit System gefunden werden können. Alle Techniken werden praktisch angewendet.

Teilnehmer: maximal 14, Preis: 110 Euro zzgl. MwSt. je Teilnehmer (Seminarpreis wird durch die Kreissparkasse gefördert)

RBTZ, Friedrich-Ebert-Straße,  
 51429 Bergisch Gladbach

Anmeldung unter: <https://www.ksk-koeln.de/Workshops.aspx>

lich muss nicht jedes Modul maßgeschneidert sein. „Ich versuche, Beratung als Handwerk zu vermitteln,“ so Heike Kirchhoff. Damit unterscheidet sie sich von vielen Konkurrenten und macht ihren potentiellen Kunden am eigenen Unternehmen deutlich, wie neue Geschäftsfelder erschlossen werden können.

**Klaus Lawrenz**

**WIR GEBEN  
 IHREN PRODUKTEN  
 EINE BESTÄNDIGE  
 IDENTITÄT.**



### SCHILDER

Aus Aluminium, Edelstahl, Messing, Kunststoffe, eloxiert, geätzt, bedruckt, gegossen.



### SCHRIFTZÜGE

Aus Kunststoff gespritzt mit metallischer Oberfläche, selbstklebend oder rückseitige Stifte.



### FRONTPLATTEN

Aus Aluminium, eloxiert, Edelstahl geätzt, Plexiglas gelasert und bedruckt.



### ETIKETTEN

Aus Aluminium- und Kunststoff-Folien, sieb- und digitalbedruckt in allen möglichen Formen und Farben.

Weiteres Lieferprogramm : Gebäude - Leit - und Orientierungssysteme (Türschilder, Hinweisschilder), Warn- und Gefahrgutafeln, Warnmarkierungen aus Reflexion-Folien, Werbeanlagen (Neon-Leuchstoff-Technik / L E D).

Bitte fordern Sie auch Produktinformationen zum Designer - Leit - und Orientierungssystem

„**ATLANTA**“ an!

**Gebra. Pinter GmbH**



51 482 Overath  
 Tel : 0 22 06 / 30 81  
 Fax : 0 22 06 / 8 24 78  
 info@pinter.de



[www.pinter.de](http://www.pinter.de)