



Strategische Neuausrichtung

**Kundenportrait der
Freiberuflerin Ulrike Rußner**

*Als Freiberuflerin hat mir **stratum**® geholfen, bewusst und zielgerichtet in eine neue Phase meiner Entwicklung einzutreten. Die Beratung war ebenso inspirierend wie ergebnisorientiert.*

Ulrike Rußner

Kundenportrait: Ulrike Rußner

Wie viele Freiberufler im Bildungssektor stand auch Ulrike Rußner nach einer ersten Phase, in der sie gelernt hat, sich auf einem überschaubaren Markt zu etablieren, vor der **Aufgabe einer klaren Ausrichtung ihres Geschäfts**. Das ist nicht nur wichtig, um seine Kräfte effizient einzusetzen und nicht jeden noch so kleinen Auftrag anzunehmen oder ständig auf neue Themenfelder zu springen, die sehr viel Vorbereitung benötigen. In dieser Phase möchten viele freiberufliche Bildungsunternehmer auch für sich selbst den Einklang zwischen ihrer Marktleistung und ihrer Kernkompetenz herstellen. Beides ist wichtig für die Work Life Balance.

stratum[®] kann in dieser Situation hilfreich sein, um auf der Basis einer strategischen Analyse die bestehenden Optionen zu beleuchten und die Grundlage für die bevorstehenden Entscheidungen zu treffen.



Kundenportrait: Ulrike Rußner

Wie das Beispiel von Ulrike Rußner zeigt, muss das „objektive“ Ergebnis der SWOT-Analyse nicht immer die Richtung vorgeben. Denn die Bildungsunternehmerin aus dem thüringischen Greiz hat sich **bewusst dafür entschieden, klare Marktchancen in ihrem Kompetenzfeld auszu-schlagen**, um einen Weg zu gehen, der mehr ihrer eigenen Persönlichkeit entspricht. Dass in der Beratung auch Denk- und Verhaltensstilanalysen wie das HBDI eingesetzt werden, erleichtert und fundiert eine solche Entscheidung.

Im zweiten Teil des Beratungsprozesses geht es um die konkrete Umsetzung der strategischen Entscheidungen. Im Fall von Ulrike Rußner betraf dies die **Straffung des Produktportfolios und die klare Produktbeschreibung** in den beiden Sparten ihres Geschäfts – der Beratung und Projektentwicklung von Öko-Schaugärten sowie dem Gründungscoaching für Natur- und Umweltbildner(innen). Die bestehenden Mängel im Marketing, bei den eingesetzten Werbemedien und nicht zuletzt in der Internetpräsenz wurden noch im Beratungsprozess konstruktiv angegangen, so dass Ulrike Rußner jetzt die Voraussetzungen, für einen neuen, kompakten und profilierten Marktauftritt hat. Die Umsetzung selbst ist nicht mehr Teil der Beratung, sie kann aber durch ein Coaching begleitet werden.

Kundenportrait: Ulrike Rußner

Was hat's gebracht?

Zuerst einmal sieht die Welt weniger von Ulrike Rußner, denn nach der Beratung hat sie ihre Website vorläufig geschlossen und ihren Besuchern erklärt, warum: „Nun ist es Zeit für Bilanz, Neustrukturierung und Überarbeitung meiner Angebote. Geben Sie mir dafür etwas Zeit.“

Auch ein etabliertes
Business braucht
immer wieder einen
Neustart.

Ansprechpartnerin
Ulrike Rußner
Umweltpädagogin

Kundenportrait: Ulrike Rußner

stratum® unterstützt Organisationen und Unternehmen auf dem Weg zur Nachhaltigkeit. Dabei sprechen wir bewusst mit beiden Welten – dem Non-Profit- und dem Profit-Sektor.

Wir nehmen Beratungsaufträge dann an, wenn der Auftraggeber offen ist für Veränderung, Kreativität und Partizipation. Wenn die Dinge also nicht so bleiben müssen, wie sie sind, sondern Chancendenken gefragt ist. Wenn neue Ideen gesucht werden, viele (im Prinzip alle) mitreden dürfen und Heterogenität, Widerspruch und Konflikt als nutzbares Potenzial angesehen werden.

Wir beraten Organisationen, die den Ehrgeiz haben, nicht nur besser zu werden, sondern sich auch neuen Situationen zu stellen. Die Nachhaltigkeit als Veränderung verstehen.

Sprechen Sie uns direkt an!



stratum® GmbH

Boxhagener Straße 16 . Alte Pianofabrik . 10245 Berlin



Tel: 030.223 25 270 . Fax: 030.223 25 271

info@stratum-consult.de . www.stratum-consult.de

© **stratum®** GmbH

März 2010

Sprechen Sie uns direkt an!