BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Aufbau eines Geschäftes mit innovativem Konsumgut – ohne nennenswertes Eigenkapital



www.bluemomentum-consulting.com



HERAUSFORDERUNG

Ein kreativer Messebauer beabsichtigte, sich neben dem stark oszillierenden Projektgeschäft ein kontinuierliches eigenes Standbein aufzubauen, in das er seine innovative Kraft und sein Gespür für Mode und Trends einbringen kann.

Der Klient entschied sich dafür, Modeschmuck zu lancieren, der von seinen Trägern individuell mit Abbildungen von Film- und Popstars und Sportlern konfiguriert werden kann und damit sowohl die Persönlichkeit der Schmuckträger als auch die Tagesstimmung zum Ausdruck zu bringen. Das Accessoire sollte bei der Kommunikationsanbahnung helfen, dem Jäger- und Sammlertrieb der Menschen entsprechen und Potenzial haben, ein Kultobjekt zu werden.

Das Geschäftsmodell sollte durchdacht und umgesetzt werden. Der Klient konnte zwar seine eigene schöpferische Energie in das Geschäft einbringen, aber kein Kapital.

VORGEHENSWEISE

BlueMomentum Consulting entwickelte gemeinsam mit dem Klienten alternative Vorgehensweisen zur Kapitalbeschaffung, zur Produktentwicklung, zur Produktion und zur Produktpositionierung und Vermarktung, um einen geeigneten Weg auszuwählen.

Anders als das Geschäft mit traditionellem Modeschmuck treten in diesem Fall erhebliche zu finanzierende Vorarbeiten auf: Konfiguration attraktiver Bilderserien, Beschaffung der Bildrechten, Entwicklung und Fertigung von Serienwerkzeugen, Auswahl von und Zugang zu Event-Veranstaltern und Konsumgütereinzelhandelsketten.

In enger Abstimmung mit dem Klienten schrieb BlueMomentum Consulting einen griffigen Businessplan, der sowohl Investoren als auch potenzielle Abnehmer anspricht und unterstützte den Entscheidungsprozess für Standort und Gesellschaftsform des neuen Unternehmens.

Um Kapitalgeber zu gewinnen, wählte BlueMomentum Consulting einen mehrstufigen Weg. Der Klient ließ zunächst auf eigene Kosten Prototypen in Einzelfertigung herstellen, um die besonderen Produkteigenschaften in Gesprächen veranschaulichen zu können. Mit Hilfe des Businessplans und der Prototypen konnte eine Einzelhandelskette überzeugt werden, eine verbindliche Abnahmevereinbarung für ein Pilotprojekt zu unterschreiben. Mit dieser Abnahmevereinbarung gewannen der Unternehmer und bc gemeinsam erste Investoren, die gegen eine Minderheitsbeteiligung an dem Geschäft die notwendigen Vorarbeiten finanzierten und das Pilotprojekt dadurch ermöglichten.

Nach erfolgreichem Abschluss des Pilotprojektes begleitete bc seinen Klienten während der Markteinführungs- und Marktdurchdringungsphasen. Ein Abnehmer konnte als Investor gewonnen werden. Aus dem bereitgestellten Kapital kann das Unternehmen seine Marketingaufwendungen finanzieren und weitere Rechte an ansprechenden Bildern erwerben, um das Geschäft ausbauen zu können.

LÖSUNG



Der Klient hat seine Idee ohne Eigenkapital umsetzen können. Die schwierigsten ersten Hürden konnten durch eine geschickte Verknüpfung der Interessen und Verpflichtungen aller notwendigen Beteiligten genommen werden. Das Produkt hat gute Chancen, sich erfolgreich im Markt durchzusetzen. Da das Geschäftsmodell hochgradig skalierbar und international ausbaubar konzipiert wurde und die laufenden Kosten mit zunehmendem Geschäftsvolumen pro Einheit sinken, steigen die Erträge überproportional mit der Geschäftsentwicklung.

BlueMomentum Consulting