

Partnerin für mehr Wachstum

Gründerköpfe Mit ihrer „Umsatzschmiede“ berät und begleitet Marketing- und Vertriebsexpertin Christine Witthöft Unternehmen

ALEXANDRA BÜLOW

„Ein Job im spannenden Umfeld Marketing und Produktmanagement bei Weltkonzernen, 14 Jahre Führungskraft wie Marketingdirektor oder Marketingmanager, international im Einsatz von Europa über die Vereinigten Staaten und Asien bis in den Nahen Osten – kurzum, eine Karriere, von der die meisten Berufsanfänger träumen und bei der viele Menschen sagen würden: Da hat es einer geschafft, so etwas gibt niemand auf! Fand Christine Witthöft, die diese Karriere gemacht hat, auch. Eigentlich. Heute aber ist sie selbstständig und hat ihr eigenes Unternehmen: die Umsatzschmiede.“

„Ich hatte tolle Chefs und viel Freiheit in meiner Arbeit“, erinnert sich die 43-Jährige. Doch gerade Letzteres veränderte sich, mehr als einmal machte Christine Witthöft die Erfahrung, dass Entscheidungen umgeworfen wurden, die vorab festgezurr worden waren. Sie war dann diejenige, die solche Veränderungen umsetzen musste. Ihr Beruf machte ihr nach wie vor Spaß, und dass sich die Geschäftswelt verändert, war ihr klar. Und doch kam sie ins Grübeln: „Ich dachte, dass es vielleicht an der Zeit war, noch mal etwas anderes zu machen.“ Doch sie überstürzte nichts, sondern setzte sich in aller Ruhe damit



Christine Witthöft hat mehr als 20 Jahre Erfahrung im nationalen und internationalen Marketing und Vertrieb, davon 14 Jahre als Führungskraft Umsatzschmiede

auseinander, was sie wirklich wollte, was sie motivierte. Wie wäre es, weiter angestellte Managerin zu sein? „Es war ein innerer Prozess, bis mir klar war, was ich machen wollte“, sagt sie. Und das war die Selbstständigkeit. Schon mit Anfang 20 hatte Witthöft ehrenamtlich Businesspläne überprüft, sie unterstützte Freunde beim Marketing, auch engagierte sich die Marketingexpertin schon lange bei den Wirtschafts-junioren in der Handelskammer Hamburg. Ihre Expertise wollte die studierte Betriebswirtin mit einem eigenen Unternehmen anbieten und so als ihre eigene Chefin unabhängig sein.

Im März dieses Jahres begann sie, ihre Idee in ein Konzept zu gießen, im Sommer gründete sie schließlich ihre Umsatzschmiede. Damit bietet sie Firmen Beratung im Bereich Marketing und Vertrieb an, etwa bei der Einführung eines neuen Produktes oder bei

Relaunches, bei einer Expansion, bei der Ansprache neuer Kunden oder auch bei der Optimierung des Angebots. Doch es sind auch Unternehmer dabei, die vor einigen Jahren ihr Geschäft gegründet haben und nun vor der Frage stehen, wohin sie mit ihrer Firma wollen und wie sie sich aufstellen. Kundenakquise selbst übernimmt Witthöft nicht, doch sie berät und begleitet dabei. So ist sie etwa auch mit Mitarbeitern bei Kunden. Ebenso ist sie gefragt, wenn der Umsatz bei einem Unternehmen stagniert oder zu wünschen übrig lässt. Gemeinsam mit den Mitarbeitern in den Abteilungen analysiert sie, was der Grund ist und entwickelt neue Strategien. „Es ist der neutrale Blick von außen, den ich biete, ich stelle viele Fragen, bringe meine Ideen ein und spreche auch Dinge aus, die intern nicht immer zur Sprache kommen“, sagt Christine Witthöft.

Sind die Strategien formuliert, ist der Job für Witthöft nicht erledigt. Sie bleibt im Unternehmen und setzt die Ideen mit dem Kunden um. Wichtig ist für sie, alle zuständigen Abteilungen ins Boot zu holen, Marketing, Vertrieb und Geschäftsleitung zusammenzubringen. „Für mich ist es wichtig, dass Dinge durchdacht sind und aufeinander aufbauen“, sagt Christine Witthöft. Die Ergebnisse können sich sehen las-

sen – bei einem Kunden stieg der Umsatz um 40 Prozent.

Für ihre Umsatzschmiede hat Christine Witthöft ebenfalls Strategien entwickelt – ein Thema ist es natürlich, wie sie die richtigen Kunden ansprechen kann. Da spielt auch ihr Netzwerk eine Rolle. Die Gründerin hatte immer viele Ehrenämter neben ihrem Job, unter anderem war sie bei einem Unternehmen in Hamburg im Sportvorstand. Außerdem treibt sie gern Sport – so hat sie schon viele Kontakte geknüpft. Ihr Büro hat sie in St. Pauli eingerichtet. „Dort sind viele Kreative, mit denen ich auch zusammenarbeite.“ Grafikdesigner und Webdesigner hat die Gründerin beauftragt, ihren Unternehmensauftritt passend zu gestalten. Finanziert hat sie die Gründung aus eigenen Mitteln. Ihre Erfahrung aus der Gründungsphase und Tipp für andere Gründer: „Es ist sinnvoll, mehr Geld in die Hand zu nehmen, sodass der Webseiten-Auftritt des Unternehmens einen seriösen und professionellen Eindruck macht.“ Und so, wie Witthöft selbst der oft hilfreiche Blick von außen in einem Unternehmen ist, setzt sie auch selbst auf Anregungen anderer: „Ich hole mir mein Feedback von den Kunden und lerne so immer dazu.“

www.umsatzschmiede.de