



„Meine Innovationen werden mit Spitzmüller zu barem Geld!“ – Spitzmüllers neuer Küchenzurf ist visuell besonders einprägsam.

# Wer hat's erfunden?

Wie der Innovationsberater Spitzmüller seine Kunden mit Geschichten begeistert

Was wäre, wenn Sie jeden Morgen einfach zur Arbeit fliegen könnten, anstatt im Stau zu stehen? Gute Frage, oder? Auf jeden Fall eine, die Ihre Aufmerksamkeit weckt. Jetzt wollen Sie mehr wissen. Genauso wie das Publikum der neuen Spitzmüller-Präsentationen, die mit Geschichten und Piktogrammen Wirres entwirren und Komplexes ganz einfach machen.

Spannende Geschichten hat der technische Unternehmensberater Spitzmüller so einige zu erzählen. Das Unternehmen mit Sitz im baden-württembergischen Gengenbach hat sich auf Schatzsuche spezialisiert. Nicht im klassischen Sinne mit Landkarte und Indiana-Jones-Peitsche. Die Spitzmüller-Experten begeben sich vielmehr jeden Tag auf die Suche nach Innovationen in deutschen Unternehmen. Warum? Innovationen sind für ihre Erfinder dank hunderter staatlicher Innovationsprogrammen bares Geld wert. Und mit Innovationsförderung kennt sich Spitzmüller bestens aus.

Auf den ersten Blick bietet die komplexe deutsche Innovationsförderlandschaft wenig Potential für Spannung. Auch Spitzmüllers Präsentationen waren bis vor kurzem eher konservativ, wie Vertriebsleiter Joachim Baldauf

zugibt: „Viel Text und viele Stichpunkte, so sahen unsere Folien aus. Sie bestanden hauptsächlich aus trockenen Darstellungen der vielen unterschiedlichen Förderprogramme. Ziemlich langweilig also.“ Für ihn stand schon lange fest: Da muss frischer Wind rein.

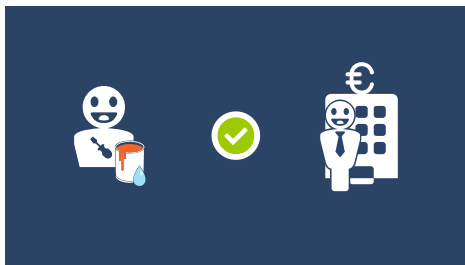
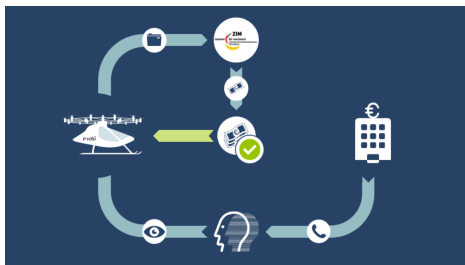
Präsentationen sind für die Baden-Württemberger Routine. Alleine Vorstand Rudolf Spitzmüller hält über 100 Vorträge im Jahr und das seit vielen Jahren. Das führt jedoch zu einer Art „Betriebsblindheit“, wie Baldauf es nennt. Das Unternehmen suchte also externe Unterstützung, um Spitzmüllers Präsentationen mit frischen Augen unter die Lupe zu nehmen. Bei einem Vortrag lernte Baldauf den Präsentationsberater Dr. Michael Gerharz kennen und war begeistert: Ein fesselnder Vortrag, der mit spannenden Geschichten und ohne viel Text

funktioniert und trotzdem seriös ist? Das wollen wir auch!

## Wenn die Präsentation zum Kopfkino wird

Tatsächlich sind spannende Geschichten für Spitzmüller Alltag: Vom „Hubschrauber für die Garage“ bis zu smarten neuen Produktionsabläufen oder überraschenden neuen Erfindungen: Was andere nur im Fernsehen sehen, lernen die Experten von Spitzmüller fast täglich in deutschen Unternehmen kennen. Sie erleben die Entwicklung von Technik und Ideen für morgen hautnah mit.

Für Baldauf ist das Erzählen dieser Geschichten zu einem entscheidenden Knackpunkt in seinen neuen Präsentationen geworden: „Mit Geschichten erkennt unser Publikum viel leichter, wie die Förderprogramme funktionieren. Es ist auch viel einfacher, den roten Faden zu behalten, selbst wenn man mal bei einer Zwischenfrage gedanklich abschweift. Wie in einem spannenden Film



bleibt das Publikum bis zum Ende aufnahmefähig. Und für mich als Redner ist es auch viel angenehmer, denn die Folien sind kein Störfaktor, durch die ich mich hindurchklicken muss, sondern begleiten meinen Vortrag fließend.“

### Die Welt in Piktogrammen

Zu erzählen, wie ein Unternehmen ein spannendes neues Produkt erfindet, garantiert die Aufmerksamkeit der Zuhörer. Doch wie schlägt man nun den Bogen zu den Details der verschiedenen Förderprogrammen? Um die komplexe deutsche Förderlandschaft einprägsam und übersichtlich darzustellen, ohne in Aufzählungen zu verfallen, musste Spitzmüller noch einen Schritt weiter gehen.

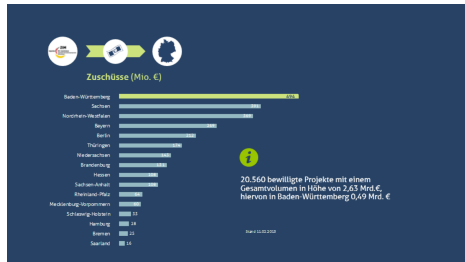
Mit Hilfe eines neuen visuellen Konzepts, entwirrt Spitzmüller Komplexes und Unübersichtliches auf überraschende Weise. Aufzählungen und Musterbeispiele wurden ersetzt durch Piktogramme, die die Kernaussagen verbildlichen und die Eckdaten der einzelnen Förderprogramme veranschaulichen. So zum Beispiel den neuen Küchenzuruf für Spitzmüllers Kunden: Meine Innovationen werden mit Spitzmüller zu barem Geld. Dargestellt wird das durch ein einfaches Schaubild: Innovation plus Spitzmüller gleich Finanzierung. Das leuchtet nicht nur ein, vor allem bleibt es auch im Kopf. „Für mich ist das der entscheidende Unterschied zwischen guten und schlechten Präsentationen,“ so Baldauf. „Wenn ich mich mühelos auch Tage oder Wochen später an den Inhalt erinnern kann, hat der Vortragende alles richtig gemacht. Und das können unsere Präsentationen jetzt auch.“

Comics und staatliche Förderung - passt das zusammen? „Klar, die Piktogrammsprache war zuerst ungewohnt für uns,“ sagt Baldauf. „Aber Michael Gerharz konnte uns voll und ganz von diesem Ansatz überzeugen. Ich hätte vorher sicherlich einiges anders gemacht, aber er konnte uns jede einzelne Entscheidung hieb- und stichfest erklären. In Kombination mit großformatigen Bildern bringt die Piktogrammsprache unsere Aussagen jetzt ideal auf den Punkt.“

### Das Ergebnis lohnt sich

Und das gilt auch für die Handouts. Mussten früher, wie in vielen Unternehmen, die ausgedruckten Folien als Handouts erhalten, gibt es jetzt spezielle Handouts, die die Kernaussagen des Vortrags noch einmal mit Text und Piktogrammen auf den Punkt bringen. Sodosagen als Gedankenstütze für das Publikum, damit die Botschaft auch noch Tage oder Wochen nach der Präsentation sofort greifbar ist. Mit Erfolg: „Die Handouts kommen extrem gut bei unseren Kunden an,“ freut sich Baldauf. „Und auch wenn uns gerade noch die Zeit dazu fehlt, wäre es ein interessanter Ansatz, in der Zukunft auch andere Produkte, wie Broschüren, Infoblätter oder unsere Webseite an diesen neuen Kommunikationsstil anzupassen.“

Aber wie steht es mit der Gewöhnung an die neuen Präsentationen? Der Mensch ist schließlich ein Gewohnheitstier, besonders nach 20 Jahren Präsentationserfahrung. Baldauf sieht das gelassen: „Wir konnten unsere alten Präsentationen praktisch im Schlaf halten. Da ist die Umstellung natürlich nicht einfach. Aber da müssen wir jetzt einfach durch, denn das Ergebnis lohnt sich!“



Vorhaben	Volumen	Personenmonate
Bau Produktionshalle	0,5 Mio. €	
Kauf Erdgasanlage	0,6 Mio. €	
<b>Investitionsvolumen</b>	<b>1,1 Mio. €</b>	
<b>Berechnungsbeispiel</b>		
Mitarbeiter im Unternehmen	60	
Mitarbeiter tätig in FuE	10	
Durchschnittliches Vertragsgehalt	4.500 €	
Laufzeit-Vorhaben	20 Monate	
Anzahl Personenmonate	112 PMA	
<b>Anteilige Personalkosten</b>	<b>504.000 €</b>	
+ 120% Gemeinkosten	<b>604.800 €</b>	
<b>Summe</b>	<b>1.108.800 €</b>	

Finanzierungsstruktur (Preisklasse II, Bonitätsklasse 2, Laufzeit: 10 Jahre)  
**Innovationsdarlehen über 1.100.000 €**  
 40% Fremdfinanzierung (€440.000) - banküblich zu besichern  
 60% Nachtragsanleihe (2,45%) - 660.000 €, besicherungsfrei  
**Eigenkapital 8.800 €**

Innovativ und seriös, so erklärt Spitzmüller komplexe Zusammenhänge in einfachen Diagrammen. Aber auch für die harten Fakten ist Platz – nachdem das Prinzip vom Publikum verstanden wurde.

### Über die Spitzmüller AG

Die Spitzmüller AG hilft seinen Kunden seit 1983, Innovationen zu identifizieren und die passende staatliche Förderung zu finden, zum Beispiel in Form von nicht rückzahlbaren Zuschüssen, zinsverbilligten Darlehen und Beteiligungskapital. Dabei arbeitet Spitzmüller sowohl mit Unternehmen als auch mit Banken zusammen. In 30 Jahren hat Spitzmüller über 8000 Projekte zur Förderung oder Finanzierung gebracht.

Mehr Informationen:  
[www.spitzmueller.de](http://www.spitzmueller.de)

### Über DR. GERHARZ

Wir glauben daran, dass es kaum persönlichere Wege gibt, um Kunden zu gewinnen, als mit einer überzeugenden Präsentation. Deshalb helfen wir unseren Kunden, ihre Geschichte mit großartigen Präsentationen zu erzählen: überraschend, spannend und einprägsam.

Mehr Informationen:  
[www.ueberzeugend-praesentieren.de](http://www.ueberzeugend-praesentieren.de)