

# MICHAEL STOLL

Erfolgstrainer - Mutmacher - Problemlöser



## ZIELGRUPPENANALYSE:

Der Bundesverband für deutsche Startups e.V. (BVDS) definiert ein Startup als ein junges Unternehmen, nicht älter als 10 Jahre, mit innovativem Produkt oder Geschäftsmodell und hohem Wachstumspotenzial. Diese Startups unterscheiden sich vor allem in drei Punkten vom traditionellen Familienunternehmer. So nimmt **Fremdkapital** bei Startups eine wichtigere Rolle ein als in herkömmlichen Unternehmen, viele der Startup-Gründer sind „**Wiederholungstäter**“, und sie pflegen eine **Unternehmenskultur**, die – salopp ausgedrückt – eher auf **Kreativität und Freiheit** und weniger auf formelle Mitbestimmung und soziale Absicherung setzt.\*

Image-Kampagne Michael Stoll:

## FÜHRENDE DEUTSCHE KANZLEI FÜR STARTUPS

Michael Stoll hat sich in 2018 bereits im HANDELSBLATT als Steuerberater einen hervorragenden Namen gemacht. Ausserdem auch als Vortragsredner, neudeutsch „Speaker“: Er möchte sich als „Feuerwehrmann“ in kritischen Situationen, als Problemlöser, als Finanzoptimierer und als Mutmacher vor Allem bei Existenzgründern und jungen Unternehmern etablieren sowie Risikokapitalgeber und -nehmer zusammenführen. Sein Image ist das eines aktiven, kreativen, positiven Fachmannes, der moderne IT einsetzt und der im Team mit weiteren Fachleuten deutschlandweit, online und vor Ort, schnell, kompetent und mit ungewöhnlichen Ideen dabei helfen kann, dass seine Kunden zu höchst erfolgreichen Unternehmern werden.



\* Quellen dieser kurzen Zusammenfassung hier und auf den folgenden Seiten:

- Konrad-Adenauer-Stiftung, Hauptabteilung Politik und Beratung -

- Ripsas & Tröger, 2015: Deutscher Startup Monitor 2015, KPMG, BVDS, Berlin -

- Walter & Marg, 2015: Sprachlose Elite, Wie Unternehmer Politik und Gesellschaft sehen, Frankfurt am Main

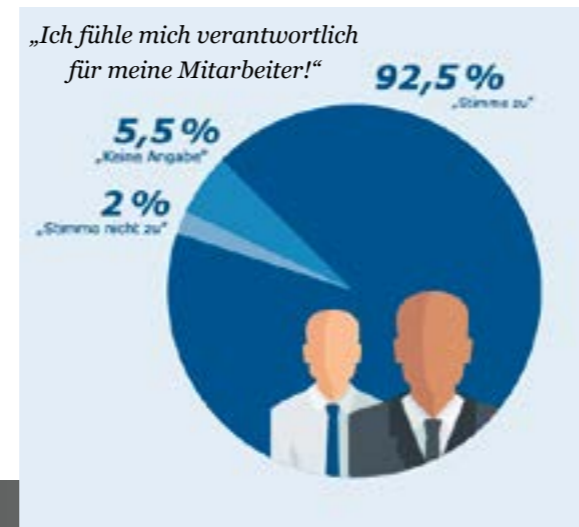
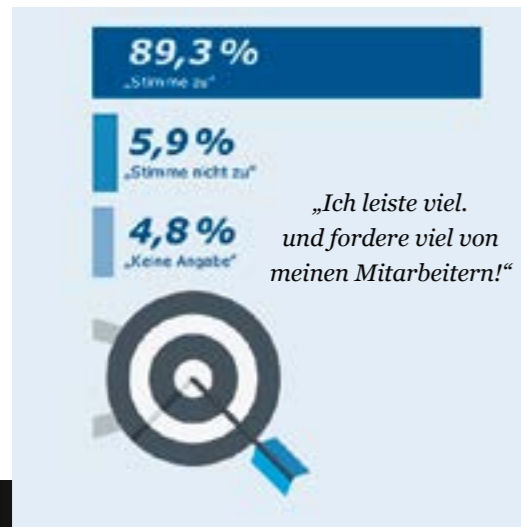


## WER SIND DIE NEUEN GRÜNDER?

Laut der Studie des Deutschen Startup-Monitors (DSM) wurden in der Mehrzahl „**technologieaffine**“ Gründer ausgemacht, die „**über wenig Zeit verfügen**“. Das Durchschnittsalter betrug hierbei ca. **35 Jahre**.

Kernaussagen, die auf breite Zustimmung in der Zielgruppe stießen, lauteten:

- „Ich fühle mich verantwortlich für meine Mitarbeiter.“ (92,5%)
- „Ich leiste viel und fordere dies ebenfalls von meinen Mitarbeitern.“ (89,3%)
- „Ich unterstütze gesellschaftliches Engagement.“ (77,2%)
- „Ich lege Wert auf die ökologisch nachhaltige Entwicklung des Startups.“ (64%)
- „Freiheit ist zentraler Antrieb meines unternehmerischen Schaffens.“ (63,6%)
- „Im Startup ist es wichtig, unkonventionelle Lösungen zu finden.“ (63,6%).



## BEGEISTERN WIR UNSERE ZIELGRUPPE:

„In meinem Startup ist es für mich wichtig, unkonventionelle Lösungen zu finden!“

Die meisten Gründer suchen nach Alleinstellungsmerkmalen, sind offen für ungewöhnliche Ideen und Methoden, und fühlen sich zu unkonventionellen „Machern“ hingezogen, die sie mit kreativen Einfällen und Lösungsansätzen begeistern und dem Startup das spezielle „Tüpfelchen auf dem I“ sowie die professionelle Abrundung garantieren. Fokussieren wir uns in unserer Strategie also auf **das Besondere**: Auf **schnelle Erreichbarkeit**, auf **unkonventionelle**, gleichwohl **seriöse Lösungen**.



## CORPORATE DESIGN

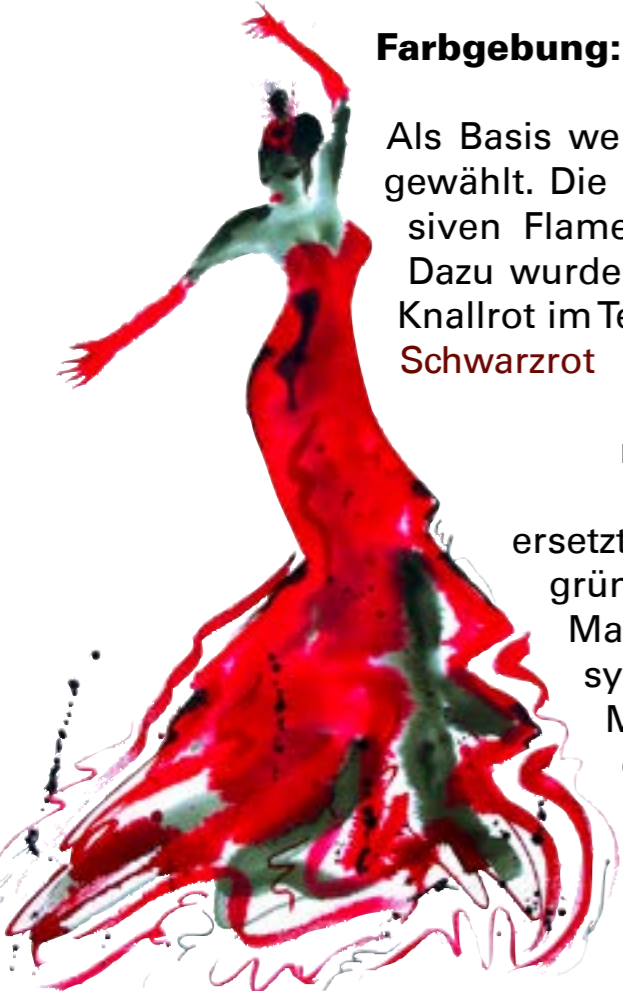
### Farbgebung:

Als Basis werden die einfache Druckfarbe Schwarz sowie Rot gewählt. Die Kombination wirkt dynamisch wie bei der impulsiven Flamencotänzerin, auffordernd, dennoch auch seriös. Dazu wurde das zu auffällige und etwas augenunfreundliche Knallrot im Text durch ein mit Braun angereichertes **Wein- bzw. Schwarzrot**

mit den CMYK Farbwerten (0/100/100/66)

ersetzt. Diese Mischung spricht den Unternehmensgründer an: Er selbst ist ja auch aktiv, der erfolgreiche Macher. Er gefällt sich in der Rolle als anziehender, sympathischer, dynamischer Gewinnertyp.

Michael Stoll ist in seiner Arbeit für den Kunden gleichermassen „seriös“ wie „unkonventionell“ oder gar im positiven Sinne „verrückt“. Beides lässt sich in Text und Bild nicht immer miteinander vereinbaren, aber die gewählten Farben können diese beiden wichtigen Attribute für eine erfolgreiche Kundenakquise hinreichend aussagekräftig transportieren.



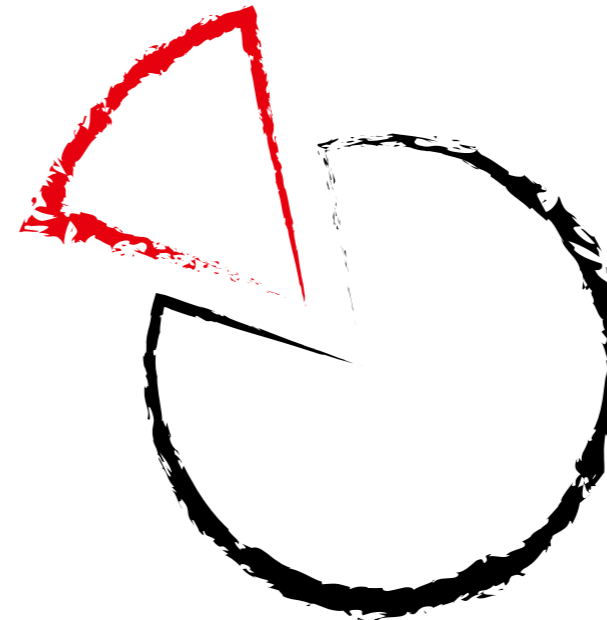
## „THE MISSING PIECE“

*„Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile“*

Bei der Entwicklung einer starken Marke für Michael Stoll kommt es, ebenso wie bei der Frage der Farbgebung, auf die Verbindung von unkonventionellen, querdengerischen Lösungsansätzen mit seriösem, strukturiertem und vertrauenswürdigem Handeln an. Die Unternehmer erwarten nicht weniger als den Mann, der ihnen durch sein Know-How und seine extra Portion Einfallsreichtum immer dort weiterhilft, wo sie selbst nicht mehr weiter wissen. Sein Wirken ist die ideale Ergänzung zur bereits bestehenden Unternehmensstrategie. Seine Lösungen ergänzen

bereits vorhandene Strukturen und „machen die Sache rund“, wenn sie nicht sogar ein Stückchen mehr als dies können!

Das rote Kuchenstückchen ist grösser als das fehlende Puzzleteil im schwarzen Kreis. Aber man erkennt, dass es sich harmonisch einfügen wird. Gleichzeitig vermittelt die vorsichtige Anlehnung an „Pac Man“ den Zielpersonen, die alle im digitalen Zeitalter aufgewachsen sind, eine sympathische Erinnerung an die Gründerväter des IT-Zeitalters und an den Erfolgshunger des emsigen Punktfressers. Der Duktus der Linien der Grafik ist bewusst etwas unruhig gewählt und steht für spontanes Handeln.

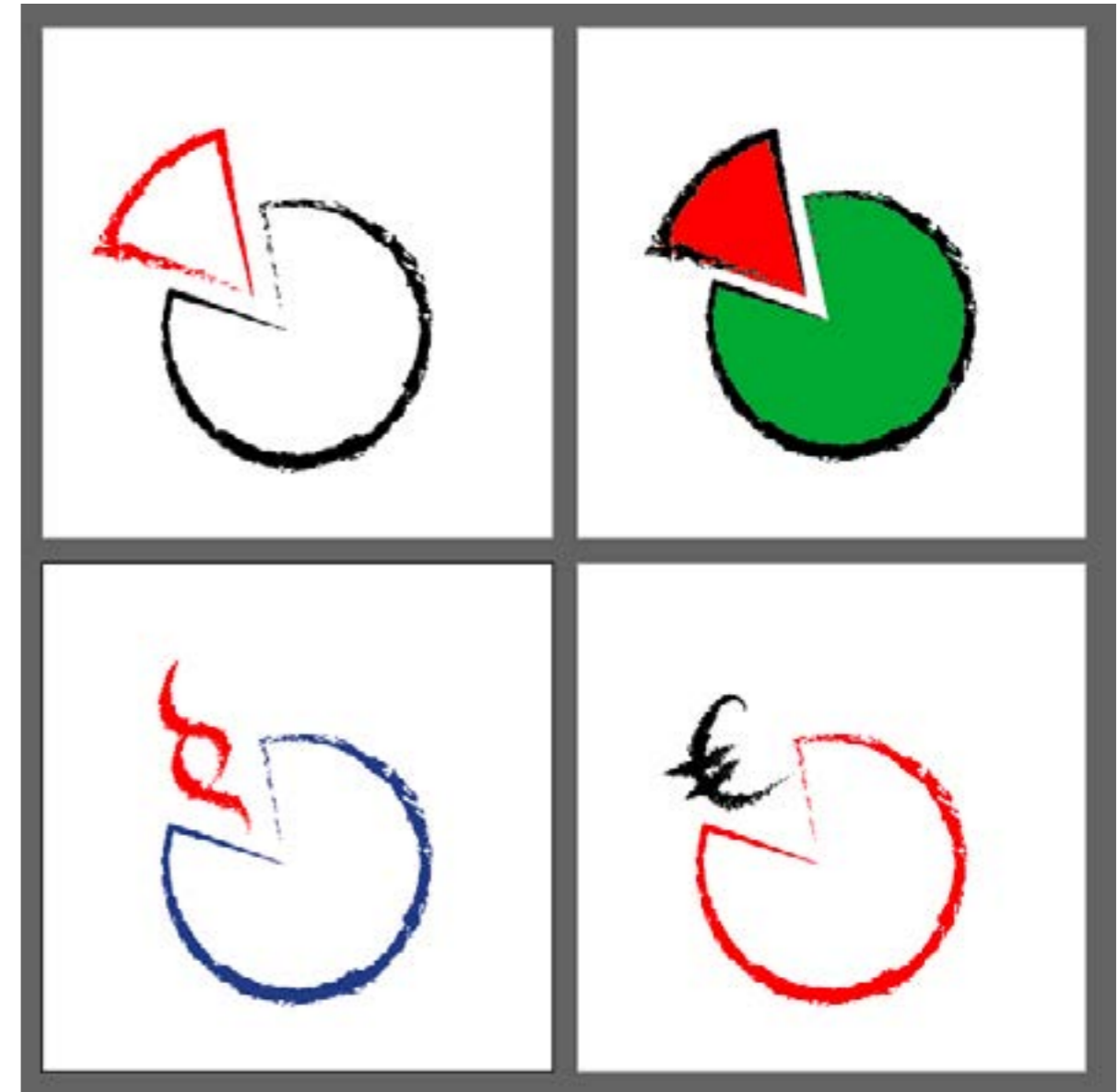


## VARIATIONEN

Das Logo ist so konzipiert, dass es je nach zu vermittelndem Inhalt leicht verändert werden kann und dem Kunden damit eine einfache Orientierungshilfe liefert. Ausserdem hilft diese Konzeption bei der Gliederung unterschiedlichster Inhalte, beispielsweise für ein angedachtes Buch/E-Book.

Steuertips und Finanzoptimierungslösungen können bspw. mit einem Eurozeichen statt des Tortenstückchens symbolisiert werden. Kompetente Rechtsberatung erhält das Zeichen für den Paragraphen. Erfolgreiche Strategien werden mit einem Pfeil nach oben ausgezeichnet uvm.

Diese Funktionalität lässt sich beliebig erweitern und sorgt für ein langfristiges Etablieren der Marke und der hinter ihr zugrunde liegenden Botschaft.

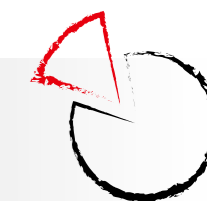


## BILDERWELT

Für die regelmässige Präsenz in den sozialen Medien, aber auch für wirkungsvolle Kampagnen durch Flyer, Broschüren und auf den Webseiten wird auf der Basis der Ideen von Michael Stoll sowie im Internet erhältlicher lizenzfreier Fotos („Creative Commons“ Lizenz, sog. „CC0“) eine moderne Bildsprache entwickelt. Im Vordergrund hierbei steht erneut die Mischung zwischen dem **seriösen Auftritt des klassischen Steuerberaters** und den **unkonventionellen Ideen des Problemlösers**.

Einige Themenbereiche im Fokus:

- **Fehlerkultur:**  
Moderner, offensiver und humorvoller Umgang mit eigenen Schwächen
- **Feuerwehr:**  
Schnelle, deutschlandweite Problemlösungen durch ein starkes Team
- **FairBund:**  
Das starke Team. Miteinander vieler Experten aus diversen Bereichen
- **Steuertricks:**  
Aufmerksamkeit lenken auf die für registrierte User bereitgestellten Inhalte
- **Mutmacher:**  
Positive Ideen für mehr unternehmerischen Erfolg
- **Kreditvermittlung:**  
Zusammenführen von Risikokapitalgebern und -nehmern.
- **Flat Rates:**  
Schnelle Dienstleistungen durch den FairBund auf Basis preisgünstiger Monatsbeiträge im (Jahres) Abo.





## ARBEITEN SIE NOCH ODER VERDIENEN SIE SCHON?



Viele kleine Unternehmen erzielen einen zu geringen Ertrag und sind unglücklich. Wer Verluste erzielt, bezahlt Geld dafür, dass er arbeiten darf. Wir können das beurteilen, da wir in 30 Jahren rund 3000 Unternehmen betreut haben, inklusive 1000 Existenzgründer.

**Beispiel:**

<b>Gewinn</b>	€ 30.000,-/Jahr.
<b>Jahres-Arbeitsstunden (Inhaber)</b>	2.880 Stunden/Jahr
<small>(bei 10 Stunden/Tag x 6 Tage/Woche x 48 Wochen/Jahr)</small>	
<b>Stundensatz:</b>	€ 10,40/Stunde
<small>(€30.000,- : 2880 Stunden)</small>	

**Der Mindestlohn liegt aktuell bei € 8,84/Stunde**

Weiter so? Oder Lösungen suchen?

**Wir haben Lösungen mit Zufriedenheitsgarantie!**  
Durch bundesweites Coaching, Beratungen, Seminare und Impulsvorträge



## NEUKUNDEN ANZIEHEN, DATENSÄTZE SAMMELN

Das umfangreiche Know-How von Michael Stoll wird verstärkt dazu verwendet, Datensätze über potenzielle Neukunden zu generieren, die sich auf seinen Webseiten registrieren. Besucher erwarten allerdings einen signifikanten Mehrwert, bevor sie sich registrieren und persönliche Daten bereitwillig herausgeben. Hier greift die Idee, registrierten Usern Information in handlichen Häppchen und kostenlos anzubieten. Bereits angedachte Themen, die zukünftigen Kunden in regelmäßigen Abständen angeboten werden können, sind:

- „Gefährliches Halbwissen“ (in Steuerfragen) als Stolperfallen
- Legale Steuertricks; saisonal wechselnde Hinweise
- Steuer-Videos
- Startup-Beratung: Bspw. (Moderne) Anforderungen an einen Businessplan uvm.

Viele weitere Ideen können noch hinzukommen. Grundsätzlich geht es um eine einheitliche, knackige, moderne Präsentation und Bereitstellung von Inhalten mit Mehrwert für möglichst viele potenzielle Kunden. Diese fühlen sich - kostenlos - gut beraten und entwickeln Vertrauen für den Dienstleister Michael Stoll.

Durch die **kontinuierliche redaktionelle Bearbeitung** von Webseiten und Social-Media-Kanälen werden die Personen der Zielgruppe außerdem dazu gebracht, regelmäßig wieder auf die Internetadressen zu schauen um nachzuprüfen, ob denn möglicherweise schon wieder neue, interessante Inhalte zum kostenlosen Download bereit stehen.

