

Die Powerpoint-Profis

Wie bleibt ein Dienstleister in einem Markt mit geringen Einstiegsbarrieren dauerhaft erfolgreich? Der Präsentationsspezialist i-pointing setzt auf Qualität und **Rundumservice, um sich vom Wettbewerber abzugrenzen.** STEFAN BOTTLER



Foto: i-pointing

*Immer zu Diensten –
die Spezialisten von
i-pointing erstellen Unterlagen
auch außerhalb üblicher
Geschäftszeiten*

Für nahezu alle Menschen sind drei Minuten nur ein Augenblick. Was sie in dieser Zeitspanne hören und sehen, haben sie kurze Zeit später meist schon vergessen. „Im Schnitt lebt eine Powerpoint-Seite drei Minuten“, weiß Marion Koppitz (52), Geschäftsführerin von i-pointing Ltd. Wenn der Inhalt im Gedächtnis bleiben soll, muss er leicht verständlich sein und auf Anhieb überzeugen. Genau hierfür sorgt i-pointing.

Das 2001 gegründete Unternehmen mit rund drei Millionen Euro Umsatz hat sich als Spezialist für Präsentationen aller Art bundesweit einen Namen gemacht und bislang rund 1200 Kunden gewonnen. Über 700 von ihnen, darunter Größen wie Siemens, Sixt, BMW, BSH Hausgeräte, Panasonic, Ikea oder die Stadtwerke München, nehmen die grafischen und gestalterischen Dienstleistungen der 40 festange-

stellten Mitarbeiter in München und Berlin regelmäßig in Anspruch.

„Wir arbeiten für alle Dax-Konzerne“, sagt Koppitz stolz. Aber auch viele mittelständische Unternehmen melden sich bei der Kreativschmiede, wenn sie Mitarbeiter schulen oder neue Produkte vorstellen wollen. Außerdem werden die Ideen und Arbeiten der Mediengestalter und Grafikdesigner von i-pointing für Ausschreibungen, Vorstandssitzungen, Tagungen, Messen sowie Events aller Art nachgefragt.

Ein gewaltiger Markt

Die potenzielle Kundschaft ist gewaltig. „Auf Präsentationen kann eigentlich kein Unternehmen verzichten“, sagt Koppitz. Eine Umfrage, die die Marktforscher von Innofact in ihrem Auftrag unter 1022 berufstätigen Deutschen durchführten, ergab: Rund 57 Prozent der Befragten nut-

zen eine Präsentationssoftware an ihrem Arbeitsplatz, jeder zweite ruft sie mindestens einmal in der Woche auf. Im Schnitt arbeiten Mitarbeiter 100 Stunden im Jahr an Präsentationen und müssen sich für eine Arbeit mehr als zwei Stunden Zeit nehmen. Ein Outsourcing dieser oft ungeliebten, aber unverzichtbaren Tätigkeit bietet sich geradezu an.

Genau dies hatte wohl auch jener Siemens-Manager geahnt, der Marion Koppitz 2001 die Gründung eines eigenständigen Unternehmens vorschlug. Die Betriebswirtin griff die Idee sofort auf. „Ich war damals Mitarbeiterin des Grafikpools von Siemens und beriet Kunden auch in Kommunikationsfragen“, erzählt sie. „Mit diesem Vorschlag konnte ich dieses Dienstleistungsportfolio selbstständig ausbauen.“

Weil sie außerdem Erfahrung als Geschäftsleiterin einer McDonald's-Filiale

gesammelt hatte, traute sie sich die Selbstständigkeit zu und gründete ihr Unternehmen als Limited Company (Ltd). Das beschleunigte den Start mit Siemens als erstem Großkunden erheblich.

Das ursprüngliche Geschäftskonzept trägt immer noch. Neben Präsentationsunterlagen nach Kundenvorgaben bietet i-pointing die Gestaltung von Printprodukten, Websites und anderen Medien an. Das Kernprodukt bleibt jedoch das Arbeiten mit Powerpoint – mit dem Microsoft-Programm werden über 95 Prozent der Präsentationen hergestellt – und anderer Präsentationssoftware. „Wichtig ist eine gute Story, die das Publikum fesselt“, sagt Koppitz. „Wir suchen deshalb immer das Gespräch mit dem Referenten.“ Jede Präsentation muss auf dessen rhetorisches Können abgestimmt werden.

Auch die Vielfalt des Publikums ist zu berücksichtigen. Auditive Teilnehmer verlassen sich aufs Gehör und beteiligen sich gerne an der Diskussion. Visuelle Menschen trauen vornehmlich ihren Augen, konzentrieren sich auf Details und machen permanent Notizen. Und nahezu jeder schweift mit seinen Gedanken mal ab, spielt mit dem Smartphone oder ist aus anderen Gründen zeitweise unkonzentriert. Eine Präsentation müsse sich deshalb auf Kernbotschaften konzentrieren, sagt Koppitz. „Manchmal können diese mit nur einem Satz oder einer Grafik kommuniziert werden“, betont die Powerpoint-Expertin. Ansonsten ist Abwechslung angesagt. Vom Start weg arbeiteten die i-pointing-Spezialisten mit Illustrationen aller Art und fügten Videoclips in ihre Arbeiten ein. Der vorerst

„Auf Präsentationen kann eigentlich kein Unternehmen verzichten.“

Marion Koppitz, Geschäftsführerin von i-pointing



Foto: i-pointing

jüngste Trend sind Animationen, Cinemagramme und andere Bewegtbilder. Für die Zukunft kann sich Koppitz auch 3-D-Animationen vorstellen, wenn Augmented-Reality-Brillen zu erschwinglichen Preisen verkauft werden. „Der Markt ändert sich ständig“, sagt die Geschäftsführerin.

Mit 24/7-Service

Als Koppitz das Unternehmen 2001 gründete, war sie allein auf weiter Flur. Heute tummeln sich rund ein Dutzend Dienstleister im Markt. Gemeinsam mit ihren Mitgeschäftsführerinnen und Senior-Designerinnen Sylvia Orgus (43), einer ehemaligen McKinsey-Mitarbeiterin, und Tatjana Kroeger (33), ihrer Tochter, konnte Koppitz ihre führende Marktposition mit neuen Dienstleistungen verteidigen. So bietet i-pointing einen 24/7-Service an. Selbst über Nacht, an Feiertagen und am Wochenende fertigen die Grafik- und Kommunikationsspezialisten Unterlagen an und nehmen bis kurz vor dem Präsen-

tationstermin Änderungen vor. Auch beim weiteren Wachstum soll dieses Angebot Kunden überzeugen. Denn Koppitz plant die Erschließung von Auslandsmärkten wie der Schweiz und den USA. „Hier können wir mit echten Preisvorteilen punkten“, glaubt die Unternehmerin. Bei der Kundenakquisition setzt sie auf Referenzen. „Wir sind fast immer über Empfehlungsmarketing an neue Auftraggeber gekommen und mussten nur zweimal eine Kaltakquise starten“, so Koppitz.

Sorgen bereitet ihr allerdings der wachsende Fachkräftemangel vor allem in München. Mit ihrer Ausbildungsleiterin Alexandra Lentner feilt sie derzeit an einem Konzept für einen Präsentationsdesigner, der vorhandene Qualifikationen zum Mediengestalter beziehungsweise Kommunikations- und Grafikdesigner weiter ausbaut. „Wir benötigen Fachkräfte, die noch stärker konzeptionell arbeiten“, betont Koppitz. ■

www.i-pointing.com

1/2 m
breiter

Mobile Räume mieten.
www.container.de

ela[container]

Full Service –
von der Planung
bis zur Montage
vor Ort

Mobile Räume mieten.
www.container.de

ela[container]