http://www.ubega.de/artikel_small.jpg

Selbstdarstellung lernen Marketing für den Erfolg

Rat für Gründer: Nichts verkauft sich von allein

Sie sind fachlich top qualifiziert und trotzdem ziehen andere im Beruf an Ihnen vorbei? Sie haben eine prima Dienstleistung, ein tolles Produkt und andere haben die Kunden? Die Antworten, die die meisten Menschen auf solche Fragen geben, beginnen mit „Ja, aber . . .". Im Coaching-Gespräch würde jetzt ein Frage-Antwort-Spiel beginnen. Am Ende steht dann für viele die Erkenntnis: Ich muss was tun!

Von Martina Boden

Auch Inserate sind ein wirksames Instrument des Eigen-Marketings weiß Annika Stammwitz, die im Anzeigen-Kundenservice der CZ arbeitet. *Fotos: Tosch, Boden (2)*

CELLE. Werbung machen, für sich selbst im Beruf oder als Unternehmer, hat für viele einen leichten Beigeschmack: Gott sei Dank habe ich so was nicht nötig, scheinen sie zu denken. „Falsch! Nichts verkauft sich von selbst," sagt Berater und Marketingcoach Herbert Galda aus Gifhorn. Es genüge nicht, fachlich gut zu sein oder ein super Produkt zu haben, und schon gar nicht, einfach nur da zu sein. „Marketing ist wichtig, und man muss es richtig anfangen," erklärt der Experte, sein Credo: „Menschen kaufen immer noch bei Menschen. Und da muss die Einstellung stim-

Beruf „Berufung" ist, haben das drauf. Die anderen könnten es lernen. Aber gerade kleine Unternehmen und Gründer sind oft Schulungs-

ten und dem Beschreiten neuer Wege durch Trainings bisher eher nichts am Hut. Sein Schwerpunkt liege zur Zeit darauf, das Geld zusammenzu-

geben, weil der Familienbetrieb sich durch Kundennähe und nachbarschaftlichen, gemütlichen Umgang von den „Großen" unterscheide. Das

Mund-Propaganda zu hoffen, genügt nicht. Das dauert viel zu lange," sagt Birgit Plückebaum, Geschäftskundenberaterin bei der Sparkasse Celle. „Manche kleinen Unternehmen und Gründer lassen das Thema schleifen. Sie setzen die in den Businessplänen entworfenen Strategien nicht um, obwohl Mittel dafür eingeplant werden."

Wer als erstes auf dem Markt ist, bedient die Kunden

Eine Strategie hat auch Chris Moxham nicht. Er verlässt sich auf die Einzigartigkeit seines Angebotes. Der Jungunternehmer hat eine Nische im Internetgeschäft entdeckt und bietet für Regionen, in denen keine DSL-Anschlüsse möglich sind, einen schnellen Internetzugang über Funk an. Für diese Nische gilt: Wer als erstes auf dem Markt ist, bedient die Kundschaft.

Moxham baut auf die Bedürfnisse seiner Kunden: „Wer einen schnellen Web-Zugang haben will, schaut in die Web-Foren, und da steht für den Landkreis Celle nur meine Firma!" Bedarf wecken ist wenige Monate nach dem Start für ihn noch kein Thema: Das wichtigste Medium für sein Geschäft sei das Internet selbst. Immerhin: Den Flyer hat eine

Information und Training

- Die Wirtschaftsförderer in Stadt und Landkreis Celle informieren über Fördermöglichkeiten für Investitionen und Beratung. *www.celle.de*
- Direktmarketing und Neukundenakquisition: im Seminarkalender der IHK. *www.ihk24-lueneburg.de*
- Von anderen lernen: Existenzgründerstammtisch der Wirtschaftsjunioren der IHK.
- Profil zeigen, Image und Außenwirkung, Tagesseminar Eigenmarketing am 10. September, Seminarreihe „Frauen Erfolg Reich", ☎ (0 51 44) 92 01 80.
- Fachvortrag zum Thema Marketing auf dem Existenzgründertag des Celler Gründungsnetzwerks: 30. September, 13 bis 17 Uhr, Kreistagssaal Celle. *www. wirtschaftsregion-celle.de*
- Einfach erfolgreich verkaufen, Seminar der UBEGA International am 26. Oktober in Celle, ☎ (0 53 71) 1 36 00.

Fördermittel nutzen

Das aktuelle Förderprogramm der Investitions- und Förderbank des Landes Niedersachsen, „NBank", bietet Existenzgründern jetzt im Programm „Strategie-Coaching" die Möglichkeit, sich in Sachen Marketing schulen und coachen zu lassen.

Carola Gotthard, Beraterin der „NBank": „Wer die Voraussetzungen erfüllt, kann Schulungs- und Beratungskosten zu 50 Prozent finanziert bekommen, höchstens jedoch 400 Euro pro Tagewerk. Es sollen mindestens 5

http://www.ubega.de/artikel_small.jpg (1 von 2) [20.02.2007 17:07:52]

men."

Ob die Einstellung stimmt, erkennt der Fachmann an der Wortwahl des Verkäufers: Ich kann Ihnen heute dies und jenes anbieten . . . Unsere Firma hat hier etwas Tolles entwickelt . . . Wir lösen das so und so . . . „Dabei geht es doch gar nicht darum, was ich zu bieten habe, sondern was der Kunde haben möchte oder gebrauchen kann!", erläutert Galda.

Verkäufer, bei denen der muffel. Eine Maschine, Ware, das sind Investitionen – Schulung und Beratung, das sind nur Kosten, meinen sie. In sich selbst zu investieren, davor scheuen viele zurück.

„Ich habe im hiesigen Gemeindeblatt annonciert. Mein Logo, einen Flyer, habe ich selbst entworfen und dann Kopien verteilt," Frank Wiese, seit Mai Ich-AG und Futtermittelhändler in Beedenbostel, hat mit Marketing-Instrumenten. Anzeigen für die Tageszeitung gebe sein Geschäft noch nicht her, meint der frischgebackene Unternehmer, und eine Schulung? „Das brauche ich zur Zeit nicht."

Wiese hofft auf die Zufallskundschaft von der Ausfallstraße. Ein Schild soll sie in seinen Laden locken. Neugier und die Wirkung von Mund-zu-Mund-Propaganda meint der Gründer schon zu spüren. Kundenbindung solle sich erfehle vielen Menschen in der heutigen Zeit.

Trainer Galda fragt seine Seminarteilnehmer an dieser Stelle: „Wo wollen Sie in einem Jahr sein? Wo in zwei Jahren, wo in fünf?" Die nächste Frage liegt auf der Hand: Komme ich an mein Ziel, wenn ich bei meiner derzeitigen Arbeitsweise bleibe?

„Marketing ist ein wichtiger Punkt bei der Existenzgründung. Allein auf Mund-zu-Werbeagentur entworfen. Und lernen, wie er sich besser präsentieren kann, will er auch noch. Es hat ja gerade erst angefangen.

„Es gibt Unternehmer und Unterlasser," scherzt Berater Galda. Den Unternehmern rät er: „Kümmert euch mehr um die Kunden als um eure Produkte!" Übersetzt in den Büralltag heißt das: Was zählt, ist was der Chef über dich denkt, nicht was du kannst.

und höchstens 15 Tagewerke in Anspruch genommen werden. Der Berater/Trainer muss in unserem Pool gelistet sein. Wer jetzt einen Antrag auf Strategie-Coaching stellt, hat gute Chancen, da das Programm erst seit Juli läuft." Unbedingt zuerst den Antrag stellen, und erst wenn die Mittel bewilligt sind, Berater beauftragen, rät die Fachfrau.