

„Selbstständigkeit heißt, man arbeitet selbst und ständig“

Sparkasse Marburg-Biedenkopf organisierte Vortrag über Neukundengewinnung

Marburg. Anlässlich des ExistenzgründerForums 2007 veranstaltete die Sparkasse Marburg-Biedenkopf den Vortrag „7 Erfolgsfaktoren für die Neukundengewinnung“ für Existenzgründer der jüngsten Vergangenheit.

von Myriam Bauer

„Wir wollen nicht nur Existenzneugründungen finanzieren, sondern unseren Kunden des seit 1997 bestehenden Förderprogramms auch auf diesem Wege helfen und sie unterstützen“, betonte Vorstandsvorsitzender Roland Hippe in seiner Einführungsrede vor den Zuhörern.

Referentin des Vortrags zur erfolgreichen Neukundengewinnung war Marianne Lotz. „Als Trainerin und Beraterin gebe ich mein Wissen und meine Erfahrungen gerne an diejenigen weiter, die sich zum Ziel gesetzt haben, ihre berufliche Kontaktfähigkeit zu erweitern“, erklärt Lotz, die sich 1993 mit einer Print-Produktions-Agentur selbstständig gemacht hatte.

„Selbstständigkeit heißt, man arbeitet selbst und ständig“, eröffnete die Referentin ihren Vortrag – ein Satz, dem das bunt gemischte Publikum aus Handwerkern, Dienstleistern und anderen Neugründern mit beifälligem Nicken zustimmte.

Betont ging Lotz auf die Tatsache ein, dass ein Selbstständiger keinen Chef mehr habe, dadurch zwar große Freiheit gewinne, jedoch auch große



Viele Zuhörer verfolgten den etwa 90-minütigen Vortrag von Marianne Lotz auf Einladung der Sparkasse Marburg-Biedenkopf. Foto: Myriam Bauer

Verantwortung übernehme.

Ein Unternehmer müsse immer wieder etwas Neues erfinden.

Wichtig sei vor allem bei der Existenzneugründung die Kundengewinnung. „Früher“, erzählte Lotz, „war es ein wenig einfacher. Als meine Eltern einen Schreibwarenladen eröffneten, mussten sie nur das Schaufenster schmücken, und die Kunden kamen von alleine.“

Heute sei der Markt noch stärkeren Veränderungen unterworfen, und so änderten sich auch immer wieder die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden.

Lotz versuchte in ihrem Vortrag den anwesenden Existenzgründern die Scheu vor der Neukundengewinnung zu nehmen und bot im Verlauf des einhalbstündigen Vortrags immer wieder praktische Beispiele zur Motivation zur Neukundengewinnung und deren Wichtigkeit in Bezug auf die Selbstständigkeit.

Jan Dickhöner, seit zweieinhalb Jahren als Jungunternehmer in einem Familienunternehmen tätig, versprach sich, neue Ideen, Wege und neue Anstöße zur Neukundengewinnung kennen zu lernen.

Aus diesem Grund war auch

Dierk Remmler zu dem Vortrag erschienen. Der 44-Jährige hat vor 22 Monaten sein Geschäft „Der Setzkasten“ in der Marburger Biegenstraße eröffnet und ist noch immer erstaunt, „wie viel da dran hängt, wie viel man tun muss, aber auch, wie sehr man an der Aufgabe wächst“.

Im Anschluss an den Vortrag folgte eine Diskussionsrunde, in der sich die Zuhörer noch einmal mit grundsätzlichen Fragen zur Neukunden-Akquise und Stammkunden-Pflege an Marianne Lotz wenden konnten. Davon machten die Teilnehmer regen Gebrauch.