

Keine Angst vorm Klinkenputzen

KEVELAER (RP) Klinkenputzen ist eine unangenehme Aufgabe. Das weiß auch Klaus Schwarz. „Ich kenne Unternehmer, die lieber eine Insolvenz in Kauf nehmen“, sagt der Geschäftsführer der Kevelaerer Werbeagentur und Unternehmensberatung „Krause & Schwarz“. Der 51-Jährige referiert heute zum Abschluss der „Gründer- und Jungunternehmerstage“ zum Thema „Kunden finden – Kunden binden oder wie man richtig Klinken putzt“.

Schwarz weiß, wovon er spricht. Vor fast 17 Jahren hat er sich selber selbstständig gemacht. „Neukundengewinnung ist auch für gestandene Unternehmer unerlässlich“, findet Schwarz. Nicht zuletzt, weil sich in den vergangenen Jahren viel geändert hat. „Früher musste ich als Selbständiger überspitzt formuliert nur neben dem Telefon darauf warten, dass ich angerufen werde“, erzählt Schwarz. Das ist längst Vergangenheit. Heute gehören Tele-



Referiert zum Abschluss der Gründertage: Klaus Schwarz. FOTO: PRIVAT

fonmarketing, Anzeigen, Mailings oder Kaltbesuche genau so selbstverständlich zum Unternehmensalltag wie das Schreiben von Rechnungen oder Mahnungen. „Wer als Unternehmer Erfolg haben will, muss selbst die Initiative ergreifen“, betont Schwarz. Zumal auch der Wettbewerb ungleich härter gewor-

den ist als noch vor zehn oder 15 Jahren.

Viele Selbständige müssten vor allem lernen, dass Verkaufen nichts Schlimmes sei. „Gerade zu Beginn gehört Klinkenputzen zum Geschäft“, sagt der Unternehmensberater. Dafür seien rhetorische Gewandtheit und überzeugendes Auftreten zwingend erforderlich. Und genau das möchte Schwarz seinen Zuhörern heute Abend ab 19 Uhr im Bühnen- und Konzerthaus Kevelaer vermitteln. Er verdeutlicht, wie Neukundenakquisition funktioniert, welche Fehler man unbedingt vermeiden muss und wie man Kunden von sich und seinen Leistungen überzeugt.

Neben dem erfolgreichen Unternehmer werden zum Abschluss der „Gründer- und Jungunternehmerstage“ auch noch zwei Jungunternehmer von ihren Erfahrungen mit dem Schritt in die Selbständigkeit berichten.