

Erfahrungsaustausch in Sachen Akquise

>> FRIEDLAND. „Herausforderung Kundengewinnung“ – mit diesem Thema beschäftigt sich jeder, der beruflich auf eigenen Beinen steht und eine Firma leitet. Für den ▶ Arbeitskreis Friedländer Unternehmen (AFU) und die ▶ Werbe- und Arbeitsgemeinschaft Gleichener Unternehmer (WAGU) Grund genug, gemeinsam mit der ▶ Wirtschaftsförderung Region Göttingen GmbH (WRG) einen Abend zu veranstalten, in dessen Vordergrund der persönliche Erfahrungsaustausch in Sachen Akquise steht. Gestern Abend, am 12. April, trafen sich interessierte Firmenvertreter unterschiedlicher Branchen im Festsaal des Friedländer Restaurants Biewald, um sich in der Diskussion sowohl Anregungen zu holen, als auch Erfahrungen zum Thema mit anderen auszutauschen.

Man habe absichtlich keine hochkarätigen Refe-

renten zum Thema eingeladen, so Detlev Barth, Geschäftsführer der WRG. Erfahrungsaustausch sei das Wichtige, und die Durchmischung der Teilnehmer böte Raum für viele Anregungen. Die Veranstalter hatten mit diesem Angebot offensichtlich ins Schwarze getroffen. Angeregt unterhielt man sich zum Thema des Abends. In einer späteren Runde standen die negativen Aspekte der eigenen bisherigen Kundengewinnung im Mittelpunkt.

Produktqualität, Referenzen, Teilnahme an Messen, Netzwerkbildung und eine eigene Homepage – diese Schlagwörter spiegeln exemplarisch Akquise-Strategien wider, die von den meisten Diskussionsteilnehmern genannt wurden. Dann der zweite Teil des Abends: Was ging schief? Internetportale, Eintrag

Fortsetzung auf Seite 3

in den Gelben Seiten, Werbegeschenke und Preisnachlässe - übereinstimmend möchten viele hiervon Abstand nehmen. Auch die Werbung über Printmedien scheint bei einigen keinen hohen Stellenwert mehr zu besitzen.

Der WAGU-Vorsitzende Klaus Hubrich hatte an diesem Abend, wie er sagt, die Gelegenheit, viele neue Eindrücke zu sammeln. Der Apotheker schätzt den Kontakt zu anderen Unternehmern und hört sich gerne Meinungen an, die „über den Tellerrand hinausgehen“. Und auch Joachim Hoy, AFU-Vorsitzender, äußerte sich nur positiv zum Treffen. Der Inhaber eines Friedländer Malerbetriebes habe „außerhalb des festen Rahmens“ viele neue Gesichter gesehen und Erfahrungen gesammelt. Diese „zwanglose Veranstaltung“, schlägt Hoy vor, könne ruhig regelmäßig in größeren Abständen stattfinden. MH



FOTO: HARTWIG

Angeregte Unterhaltungen: In einer späteren Runde standen die negativen Aspekte der eigenen bisherigen Kundengewinnung im Mittelpunkt.