

Schlüssel zum Erfolg: Marktpotentiale erkennen

>> SEEBURG / GÖTTINGEN. „In enger Kooperation mit dem niedersächsischen Wirtschaftsministerium wollen wir kleinen Unternehmen hier in der Region Anstöße für Erfolg und Wachstum geben.“ Das betonte Detlev Barth, Geschäftsführer der ► Wirtschaftsförderung Region Göttingen GmbH (WRG), vergangene Woche in seiner Eröffnung der zweiten Dialog Werkstatt. Diese ist Teil einer Veranstaltungsreihe, die die WRG als Beitrag zur Dienstleistungsinitiative ► Win - Wirtschaft in Niedersachsen veranstaltet.

Systematische und kontinuierliche Kundenansprache seien für kleine und kleinste Unternehmen die entscheidende Grundlage, so Barth weiter. Dementsprechend beschäftigte sich die zweite Dialogwerkstatt mit dem Thema „Neukundenpotentiale erkennen und ausschöpfen“. Rund 50 Unternehmer kamen dazu in Seeburg zusammen, um Meinungen auszutauschen und gemeinsam Strategien zu erarbeiten.

Das Hintergrundwissen zum Erkennen und Ergreifen von Marktpotentialen vermittelte ► Dr. Klaus Heinemann in einem Impulsvortrag. Er stellte heraus, dass eine systematische, an langfristiger Planung orientierte Marktbearbeitung nötig sei, die sich auf die großen Stärken kleiner Unternehmen wie Kundennähe, Flexibilität und Intuition besinne. Entscheidend sei, für das eigene Unternehmen eine passgenaue Strategie zu entwickeln. Eigene bzw. potentielle Kunden bestmöglich zu kennen

sei unbedingte Voraussetzung, um systematisch und erfolgreich Märkte und Zielgruppen zu erschließen. Aus der Praxis berichteten anschließend Katrin Schlick, Inhaberin des Biolieferservice ► Lotta Karotta in Rittmarshausen, und Bernd Nolte (► BENObikes aus Gieboldehausen).

Die Inhalte des Impulsreferats und der Praxisbeispiele vertieften die Teilnehmer in Diskussionsrunden mit den Referenten. Individuelle Fragestellungen zur praktischen Umsetzung im eigenen Unternehmen waren dabei willkommen. WRG-Prokuristin Stefanie Kleine und Barth fassten abschließend die zahlreichen Anregungen zusammen. Außerdem versicherten sie, dass nach den Sommerferien die nächste Dialog-Werkstatt mit einem weiteren Thema zur Kundengewinnung stattfinden werde. Ort und Termin werden in den nächsten Wochen festgelegt. Anmeldungen sind bereits jetzt bei Kleine unter Tel. 0551 9995498-2 möglich. RED



Konzentrierte Gruppendiskussionen: In individuellen Gesprächen konnten die Teilnehmer auch Lösungen für das eigene Unternehmen erarbeiten.