

NWZ
Freitag, 17. Juni 2011

Tipps für mehr Umsatz

Vertriebsprofi Jürgen Frey bei den Unternehmerfrauen im Handwerk

„Tipps für mehr Umsatz“, sprach der Vertriebsprofi Jürgen Frey im zehnten Stock des Kreissparkassengebäudes am Göppinger Bahnhof.

Göppingen. Wie er „Kunden zu Fans“ machen will, erläuterte der Vertriebsprofi Jürgen Frey bei einer Veranstaltung der Unternehmerfrauen im Handwerk sowie der Göppinger Kreissparkasse im zehnten Stock des Geldinstituts. 150 Zuhörer waren gekommen, um sich von dem 40-jährigen Giengener Buchautor Tipps geben zu lassen.

Beispiele erfolgreicher Firmen hatte der gelernte Industriemechaniker genügend im Gepäck. Harley Davidson etwa, deren Logo sich Biker schon mal auf den Oberarm tätowieren lassen. Oder den Computerhersteller mit dem abgebissenen Ap-

fel als Logo, vor dessen Läden Kunden campieren, wenn diese eröffnen. Laut Frey hätten diese Unternehmen es geschafft, dass die Leute ihre Produkte nahezu vergöttern. Diese Begeisterung könnten auch kleine Unternehmen entfachen. Es geht laut Frey darum, die eigenen Kunden zu überraschen und mit gutem Service zu überzeugen. Denn für mehr als zwei Drittel aller Kunden, die einem Unternehmen den Rücken kehren, sei schlechter Service der Grund.

Den Bogen für die Handwerker im Saal schlug Frey über Beispiele aus der Region. Ein Ulmer Gastronom etwa biete täglich ein Essen ohne Preis an. „Die Gäste sollen bezahlen, was es ihnen wert ist“, erzählt der Wirtschaftsingenieur, der selbst jahrelang im Vertrieb arbeitete und Kunden in 50 Ländern betreute. Die Methode funktioniert,

fast immer gäben die Menschen genügend Geld. So grenze man sich von der Konkurrenz ab und werde interessant, meint der Experte für Verkaufsmethoden. Ansonsten verweist Frey, dass es besser sei, auch als Handwerksbetrieb nicht alles anbieten zu wollen, sondern Kernkompetenzen zu entwickeln. Auch rät er, bestimmte Käufergruppen zu meiden und erzählt von einem einprägenden Messebesuch: Wenn sich Kunden nur für drei Dinge interessierten, den Preis, den Preis und den Preis, dann müsse man auf diese verzichten.

Nach gut 90 Minuten, inklusive der Grußworte von Sparkassen-Vorstand Klaus Meissner, der Vorsitzenden der Unternehmerfrauen im Handwerk, Christine Federsel, sowie von Kreishandwerksmeister Jürgen Schmid endete die Veranstaltung mit einem kleinen Imbiss. js