



RUBRIK "MITTELSTANDS-PRAXIS"

Berater & Autor Gerhard Gieschen befragt heute Claudia Schimkowski

SO MACHEN ES ERFOLGSUNTERNEHMER!



- Inhaberin der Firma wortoptimal, Plochingen, <http://handwerk.wortoptimal.de>
- am Markt seit 2007 als spezialisierte PR- und Werbeagentur für Handwerker. Mit dem eigens entwickelten 4-Schritte-Erfolgsprogramm wird der Handwerksbetrieb durchleuchtet und daraus der komplette Unternehmensauftritt am Markt abgeleitet.
- Zielgruppen: sämtliche Handwerker (Bau) – vom Fensterbauer bis zum Fliesenleger; kleinere Industrieunternehmen (Automobil, Zulieferer, Subunternehmer)
- Unternehmerisches Credo: Mit dem Kunden leidenschaftlich nach seiner Einzigartigkeit suchen und mit der Macht des Wortes Unsichtbares sichtbar machen.
- Co-Autorin des Hörbuchs „SOS Neukunden – Wie man Kunden gewinnt, ohne anrufen zu müssen.“

Frau Schimkowski, Sie geben sich von Ihrem Outfit her betont „farbenfroh“, sehr individuell und dezent auffallend, wenn ich das so sagen darf. Ist Ihr Stil gleichzeitig auch Programm?

Ein klares „Ja“. Wer von Kunden wahrgenommen werden möchte, darf nicht auf Tauchstation gehen. Das gilt für mich. Und das vermittele ich auch meinen Kunden.

Und wo bleiben da die inneren Werte?

Keine Sorge... „lacht“....damit fängt es an. Erst muss ich genau wissen, wer ich bin, was ich kann und was mein Ziel ist und damit nicht genug. Auch die Wünsche und Motive meiner Traumkunden muss ich ganz genau kennen. Auf dieser Basis entwickle ich mein persönliches Profil, meine Nische, meine ganz einzigartige Leistung. Mein Outfit ist lediglich ein kleines Beispiel dafür, was man tun kann, um wahrgenommen zu werden. Ohne die „inneren Werte“ wie Kompetenz, das Fachwissen und Motivation geht nichts. Aber wer Kunden gewinnen möchte, muss auch sichtbar sein. Diesen Grundsatz setze ich auch konsequent in der Arbeit für meine Kunden um.

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer haben ihre eigene Erfolgsstrategie. Sie auch?

Ja, das sind sieben Schritte, wie eben schon angedeutet. Die Grundlagen erarbeiten, ist besonders wichtig: Wenn ich passende Kunden gefunden und mein Profil darauf ausgerichtet habe, mache ich mich an meine Verpackung. Also das, was meine Kunden von mir sehen und wie sie Vertrauen zu mir fassen können. Das funktioniert wie beim Zwieback – ich verkaufe nicht meine Leistung oder technische Details, sondern einen Nutzen. Beim Zwieback sind das nicht die Zutaten und das Verfahren zweimal zu backen, sondern ein



lachendes, gesundes, zufriedenes Kind auf der Verpackung, das die Herzen der Mütter höher schlagen lässt. Außerdem ergreife ich Maßnahmen, um mich als Fachfrau in meiner ganz speziellen Nische zu etablieren. Ein geeigneter Internetauftritt gehört ebenso dazu wie die Auffindbarkeit bei Google oder ein Fachartikel. Übrigens: Natürlich implementiere ich diese Erfolgsstrategie auch bei meinen Kunden!

Das ist also die Vorarbeit – wie geht es weiter?

Und dann heißt es raus – unter Leute gehen – sich zeigen, gezielte Maßnahmen ergreifen, Kontakt halten, Netzwerken. Es gibt beispielsweise die „Kampagne 7“, die bei meinen Kunden sehr gut ankommt. Kurz erklärt: Ich plane zu Beginn jedes Jahres 7 Kontakte zu meinem Kunden. Diese bewusst unaufdringlichen „Kontakte“ können ein originell formuliertes Infoschreiben über aktuelle Neuigkeiten, eine Einladung, eine Sonderaktion und anderes mehr sein. Meine Kunden honorieren ein solches Engagement und akzeptieren nicht zuletzt deshalb mein Preis-Leistungsverhältnis gerne.

Wovor möchten Sie andere Unternehmerinnen und Unternehmer warnen?

Das sind Dinge wie: zu Hause zu bleiben. Denken, man weiß alles. Austauschbar sein. Nur allein vor sich hin werkeln - und dabei am Kunden vorbei zu arbeiten. Nicht authentisch sein, denn Unstimmigkeiten merkt der Kunde sofort. Ein weiterer großer Fehler ist es meiner Ansicht nach, nicht mehr regelmäßig an seinem Unternehmen, und ich meine an und nicht im, Unternehmen weiterzuarbeiten, weiterzudenken, weiterzukommen... Und natürlich Sprüche wie „das hab ich schon immer so gemacht“. Das sind alles Punkte, die ich für „Erfolgsverhinderer“ halte.

Herzlichen Dank für das Gespräch, Frau Schimkowski. Weiterhin viel Erfolg!

Gerhard Gieschen ist seit über 20 Jahren Unternehmer aus Leidenschaft, Berater und Autor mehrerer Erfolgsbücher für Selbstständige, Freiberufler und Unternehmensgründer.

Financial Times sagt: „Gieschen gibt konkrete Tipps, wie Gewinn gesteigert werden kann.“ Sie erreichen den Autoren über g.gieschen@denken-handeln.de.

GESUCHT! ERFOLGS-UNTERNEHMER DES MONATS

- Sie sind etablierter Unternehmer oder Newcomer?
- Sie haben eine unternehmerische Herausforderung bewältigt und/oder Erfolge erzielt, von denen Sie den Lesern gerne berichten würden?

Dann bewerben Sie sich als Erfolgs-Unternehmer des Monats. Ganz einfach reinklicken auf www.nussbaum-slz.de/ --> Gewerbetreibende --> Tipps

Dort finden Sie einen Kurz-Fragebogen, den Sie nur online ausfüllen brauchen. Unter den Einsendern verlosen wir jeden Monat das Buch „Wie Mittelständler versteckte Ressourcen mobilisieren“ von Betriebsberater und Erfolgsautor Gerhard Gieschen.



UNTERNEHMER-TIPP

Praxisrelevantes Knowhow von Gerhard Gieschen zu Strategien, Erträgen, Prozessen, Kosten, Krisen und Risiken können Sie abrufen unter www.denken-handeln.de.