

PRESSEINFORMATION 17.3.2009

Vernetzung trägt Früchte

Aller Anfang ist schwer: Erfahrene Firmenchefs geben über 50 Jungunternehmern im Mannheimer MAFINEX Tipps zur Kundenakquise

Mannheim. „Wenn der Kunde das erste Mal Nein sagt, beginnt eigentlich erst der Verkauf. Sie dürfen nicht locker lassen“, sagt Martin Boll, Inhaber der Softwarefirma Futura International Solutions, einem Hersteller von Software für den Einzelhandel. Boll war früher Geschäftsführer der Steeb Anwendungssysteme GmbH und später Leiter der Kundenberatung der SAP AG – weiß also aus langer Erfahrung, wovon er spricht. Mehr als 50 Gründer und Jungunternehmer aus der Rhein-Neckar-Region hörten aufmerksam zu: Sie waren auf Einladung der baden-württembergischen Wirtschaftsinitiative Baden-Württemberg: Connected (bwcon) und dem MAFINEX Gründerverbund Entrepreneur Rhein-Neckar e.V in den Neubau des Mannheimer Technologiezentrums MAFINEX gekommen. Dort gaben drei erfolgreiche Firmenchefs ihre persönlichen Antworten auf die Frage: Wie gewinne ich als Unternehmer neue Kunden? „Die Kundenakquise ist für Gründer die größte Hürde. Wir möchten es ihnen ermöglichen, vom Wissen erfahrener Unternehmer zu profitieren und sich zugleich frühzeitig zu vernetzen“, sagt Dr. Andreas Findeis, Projektleiter Coach & Connect von bwcon.

Diese Vernetzung trägt Früchte, wie das Beispiel Albrecht Metter zeigt. Der 30-jährige hatte bereits während seines Studiums im Jahr 2001 damit begonnen, eine eigene Softwarefirma aufzubauen. Seine ameria GmbH stellt mittelständischen und großen Unternehmen hochqualifizierte IT-Fachkräfte zur Verfügung, die zu günstigen Konditionen im nahegelegenen europäischen Ausland arbeiten – im Fachjargon Nearshoring. Heute beschäftigt ameria rund 100 Manager und Entwickler in Heidelberg und der Heidelberger Partnerstadt Simferopol auf der Krim. „Wir haben unsere ersten Kunden auf Veranstaltungen wie diesen kennen gelernt“, sagt Metter. Der endgültige Durchbruch kam mit einem Großauftrag für einen internationalen Konsumgüterhersteller, seither wächst sein Unternehmen jährlich um über 60 Prozent. Den Zuhörern empfiehlt er: „Sie sind 24 Stunden am Tag Botschafter Ihres eigenen Unternehmens. Überall können Sie auf potenzielle Kunden treffen. Reden Sie deshalb gerne und mit so vielen Menschen wie möglich über Ihr Geschäft – das ist gerade am Anfang die erfolgreichste Vertriebsmethode.“

Jürgen Müller, Inhaber der Viamedici Software GmbH in Ettlingen, unterstützt seine Akquise mit attraktiven Provisionen für Vertriebsmitarbeiter - und mit einer Software. „Wir haben uns bei der Gründung als erstes ein Programm zugelegt, mit dem wir unsere

Kundenbeziehungen systematisch verwalten konnten“, erinnert er sich. Viamedici stellt eine IT-Lösung für das Crossmedia-Publishing her, mit der sich beispielsweise umfangreiche Produktkataloge einfacher erstellen. „Aller Anfang ist schwer. Wenn Sie Ihre ersten Kunden haben, bitten Sie diese unbedingt, Sie weiterzuempfehlen und Türen zu öffnen. Das war unser Erfolgsrezept“, so Müller. Bevor die Veranstaltung im MAFINEX-Atrium mit einem geselligen Fingerfood-Büfett endete, gaben die drei Referenten den jungen Gründern unisono noch einen Ratschlag mit auf den Weg: „Egal, wie gut die Aussichten für Ihr Geschäft auch sein mögen: Riskieren Sie niemals Ihre Liquidität.“

Quelle: Callies und Schewe Kommunikation GbR

Kofinanziert durch:



Europäische Union

Gefördert von:

