

Jetzt sind Sie dran!

Noch laufe es gut mit der deutschen Wirtschaft, sagt Jürgen Küspert vom bbi, um den Tagungsteilnehmern einzuschärfen, ihre Hausaufgaben zu machen. Aus Friedewald berichtet Alexander Ochs.

Dichtes Schneetreiben in Osthessen, rummeliges Treiben im Foyer: In Friedewald zog das 14. Branchenforum Arbeitsbühnen des bbi wieder um die hundert Teilnehmer an. Der Geschäftsführer des Branchenverbandes, Jürgen Küspert, beginnt mit knochentrockenem Humor: „13 Jahre lang sind Sie immer drum herumgekommen, aber jetzt sind Sie dran: Ich halte einen Vortrag“. Doch zuvor nutzt Günter Schipper die Zeit, um den Versammelten noch einmal ihre (Unternehmer-) Pflichten in Erinnerung zu rufen, zu Gefährdungsbeurteilungen, zur ‚Befähigten Person‘, zu Prüfungen. „Immer fremd prüfen lassen! Nicht sich selbst einen Persilschein ausstellen!“, wirft Hans-Peter Spielhoff lachend ein.

Küsperts Anliegen ist es, den Anwesenden die Wertigkeit ihrer Dienstleistung einzuschärfen. „In vielen Bereichen waren EU-Vorschriften in den letzten zehn Jahren der Hauptkostentreiber“, sei es hinsichtlich Lärm, Emission oder Vibration. So solle ein Vermieter nicht davor zurückschrecken, die Entfernung von Verschmutzungen zu berechnen, es könnte sich beispielsweise eine Öl-Kontamination dahinter verbergen. Auch Transportwege sollten preislich nicht unterschätzt werden, gab er den Teilnehmern im wahrsten Sinne des Wortes mit auf den Weg. Sonst entpuppt sich der eigene Auflieger als teures Taxi. Sollte trotzdem jemand jammern, hat Küspert einen kessenen Spruch auf der Lippe: „Allen Klagen über schlechte Mietpreis zum Trotz: Es ist nicht verboten, sich umzubringen.“



Beliebt zum Meinungstausch: das bbi-Forum

Bevor ein Unternehmen dieses Schicksal erleidet, zum Beispiel wegen mangelnder Liquidität, empfiehlt es sich, das Mahnwesen auszugliedern und die Summe der ausstehenden Zahlungen einzustreichen, neudeutsch: Factoring, wie Theodor Müller von ABC Finance darlegt. Das verschaffe einer Firma Luft zum Atmen, „atmende Liquidität“. Von der Frankfurter

Unternehmensberatung Cramer, Müller & Partner spricht Edmund Cramer pfeilschnell über das Thema Betriebsvergleich. „Nicht vergleichbar werden, sondern unterscheidbar“, so sein Credo.

Nach einem geselligen und rundum gelungenen Abend in der Festscheune mit Flüssiggold in der Kehle setzt am Morgen Michael Hasenkamp der

Veranstaltung ihr „i“-Tüpfelchen auf, ein mit allen Wassern gewaschener Kommunikationstrainer mit „leicht versnobter Grundstruktur“, wie er selbst einräumt. Er bemüht die Hirnforschung, um aktiv Körpersprache, Vertrauensgewinn und Verkaufsprozesse mitzusteuern. „Wir werden in einigen Jahren darüber sprechen, dass Außendienstler eine bestimmte After-Shave-Marke verwenden“, prophezeit er im Hinblick auf die Wirkung von Duftstoffen. Konkret rät er: Nie ungefragt Rabatte gewähren! Auch wenn das Feilschen seit der Geiz-ist-geil-Kampagne vor gut zehn Jahren zum deutschen Volkssport geworden sei. „Wer hier verbal mutig auftritt, wird von seinem Gegenüber mit einer hohen Anerkennung belohnt.“ Also nicht immer „Ja“ sagen, sondern gerne: „Nein, das tut mir leid.“ Doch auf die Frage, ob sie nächstes Jahr wieder beim bbi-Forum dabei sein werden, wird garantiert die überwältigende Mehrheit mit einem „Ja!“ antworten.



Jürgen Küspert



Michael Hasenkamp bricht eine Lanze fürs Neinsagen

K&B