

110 zufriedene Besucher beim Unternehmerabend der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve / Bürgermeister Janssen: „Geht dir der Rat aus, dann geh' ins Rathaus“

Kreis Kleve – Geldern – „Geht dir der Rat aus, dann geh' ins Rathaus“, hatte Gelderns Bürgermeister Ulrich Janssen einen Zweizeiler formuliert, der die Inhalte dieses Unternehmerabends der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve absolut traf. Der erste Bürger Gelderns hatte in seinem Gruß an die gut und gerne 110 Besucher der Veranstaltung „Das Unternehmen Stadt Geldern“ in seinen Kennziffern dargestellt. Kreis-Wirtschaftsförderer Hans-Josef Kuypers motivierte die Gäste des Abends, gleichsam in der Zielgraden bis zum 30. September noch die Geldmittel für einen neuen 50fit-Mitarbeiter abzurufen und Christiane Gladen als Trainerin und Coach für Gewerbe und Einzelhandel lieferte über 60 Minuten die Erfolgsfaktoren für gute Kundengespräche. Ihre Kernbotschaft: „Stell' deine Kunden zufrieden, denn sie tragen ihre Begeisterung an drei Freunde weiter. Unzufriedene Kunden indessen erzählen ihre Geschichte elf Mal.“

Erfolgsfaktoren für gute Kundengespräche

Einen „Ausdruck von Vielfalt“ nannte Bürgermeister Janssen den Stadtlogan „LandLebenStadt“, der für Geldern seit wenigen Jahren ins Schwarze treffe. Nicht zuletzt das Jazz-Festival Offside-Open habe gezeigt, wie man in der Drachenstadt aus 5.000 Euro ein Vielfaches an Wirkung erzeuge – und dies inmitten des Gelderner Sommers.

70,2 Millionen Euro Umsatz erziele das „Unternehmen Geldern“ pro Jahr, tätige zehn Millionen Euro Investitionen bei 310 Mitarbeitern. Man stehe als Verwaltung mit 22.000 Aufgaben für die 38.000 Einwohner bereit, die in acht Ortschaften leben. Stolze 600 Millionen Kaufkraft bündele Geldern aus der Region, was für das Mittelzentrum hohe Akzeptanz als Einkaufsstadt aus dem regionalen Umfeld bedeutet. 100.000 Menschen, so das Ergebnis von Einzelhandelsberechnungen, sähen in Geldern ihren „Point of Sale“ und lieferten damit auch jene Kaufkraft, die zu 10.000 versicherungspflichtig Beschäftigten führten.

Christiane Gladen motivierte die Gelderner dann, es Zino Davidoff gleich zu tun. „Ich habe kein Marketing gemacht, sondern nur stets meine Kunden geliebt“, zitierte die Referentin das Unternehmer-Genie, das auch in der so genannten Service-Wüste Deutschland fruchtbaren Boden gefunden habe.

Unternehmer-Genie mit fruchtbarem Boden

Anhand vieler praxisnaher Beispiele bewies Gladen, dass auch am Telefon der Inhalt des Gebotenen mit 20 Prozent weniger bedeutsam für den Geschäftserfolg sei als die Stimme und die Sprechweise, die alleine 80 Prozent bewirken. Christiane Gladen bewegte sich in ihren Einschätzungen an diesem Unternehmerabend der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve argumentativ in der Nähe von Günter Rexrodt, einst Wirtschaftsminister der Bundesrepublik: „Wenn wir Deutschen eine Maschine bedienen sollen, funkeln uns die Augen. Wenn wir Menschen bedienen sollen, sträuben sich uns oft genug die Haare.“

