

ie Gründung eines Unternehmens, dessen dauerhafte erfolgreiche Führung oder der vergleichsweise einfache Schritt in die Selbstständigkeit wollen sorgfältig geplant und mit Beharrlichkeit ausgeführt sein. Für die Betroffenen aller Branchen fortan eine zeitlose Aufgabe, die unendlich viel Zeit erfordert. Zwischen der Kundenakquisition und den Gesprächen mit dem Steuerberater muss der Unternehmer wichtige Personalentscheidungen treffen, Terminketten koordinieren, auf Störungen im Geschäftsablauf reagieren, den Kapitalfluss steuern und eben nicht nur nebenbei die produzierten Waren mit viel Charme und Intelligenz vermarkten. Mal ehrlich: Wer ietzt in seinem stillen Kämmerlein behauptet, er bewältige all diesen mehr oder weniger aufreibenden Alltagsstress ganz ohne inneres Chaos und zu seiner vollkommenen Zufriedenheit, dem vermag auch die Frankfurter KundenMARKT-Beraterin Annette Richter (im Bild) nur bedingt zu helfen.



Gewusst wie:
"Richter-Methode"
für mehr Wissen
und
Umsatzsteigerungen

Engagement auch für Auszubildende im Beruf "Mediengestalter für Digitalund Printmedien / Medienberatung" "Kein Fall ist aber hoffnungslos", beruhigt die mit auffälligem Feingefühl ausgestattete ehemalige Erzieherin ihre Kundschaft aus unseren Tagen: "Die von mir entwickelte "Richter-Methode" ermutigt Führungskräfte, sich für andere Ideen zu öffnen, neue Impulse zuzulassen", wirbt die ehrenamtliche Vorsitzende des IHK-Prüfungsausschusses im Berufsbild "Mediengestalter für Digital- und

"Annette Richter Kunden MARKT Beratung" nutzt Schulungskapazitäten in den Räumlichkeiten der Deutschen Angestellten Akademie (DAA) im Oderturm. Ob Unternehmer oder Freiberufler – die entwickelten "Lerntage" finden in diesem



in diesem Rahmen eine dankbare Kundschaft.

Printmedien / Medienberatung" für ihre eigene Geschäftsidee. In der Tat kann ein externer Blick in die ureigenen Angelegenheiten so manchen Störfaktor orten, lange eingeschliffene betriebliche Gewohnheiten unter Umständen reformieren. Das für eine solche Zusammenarbeit unabdingbare Vertrauensverhältnis ist freilich erst einmal zu begründen. Zweifellos zählt gerade diese Aufgabe zur charakterlichen Stärke einer Unternehmensberaterin, die das - Pardon! - profane Wirtschaften zum Zwecke



höherer Umsatzzahlen mit beinahe künstlerischen Mitteln versucht: Marktanalyse mit Blick darauf, welche vernachlässigten Kundenanreize den gegenwärtig vielleicht stockenden Absatz anregen, beleben, erweitern oder wenigstens stabilisieren; Gespräche über den potenziellen Kundenmarkt wie über fehlende Marketinginstrumente bleiben da nicht aus und sind Bestandteil dieser Konzeption. Annette Richter profitiert in derartigen Situationen von ihrer langjährigen Tätigkeit in einem großen Frankfurter Verlagshaus und macht sich ihre Zusatzqualifikation mit laufendem Fernstudium zunutze. Als "Psychologische Beraterin" vermittelt die ausgebildete Mediendesignerin ihr vielfältiges Wissen aber auch in einem zu vereinbarenden Coaching-Zeitraum und eröffnet die Möglichkeit, Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter an speziellen "Lerntagen" mit ansonsten unterrepräsentierten Themen zu konfrontieren. Die Stichworte "Personal- und Zeitmanagement", "Konflikt- und Managerverhalten", "Teamfindung" und "Polnisch für Unternehmer" werden durch entsprechende Dozenten ausgiebig behandelt und erfüllen die betriebsökonomische Pflicht. "gewohnte" Strukturen spürbar zu verbessern. Und es sei nicht verschwiegen: An derartig exklusiven Lerntagen nehmen die TeilnehmerInnen

Das Sport- und Gesundheitszentrum Frankfurt (Oder) e.V. möchte auf die Mitwirkung von Annette Richter nicht verzichten. Geschäftsführer Hartmut Hevse (links) sowie Trainer und Organisationsleiter Hartmut Ortmann betreuen Patienten, die Herzinfarkt oder Schlaganfall erlitten haben; des weiteren sind sie um Präventivmaßnahmen für Menschen bemüht. denen aufgrund gesundheitlicher Gegebenheiten ein solches Ereignis droht. Mit Hilfe von "Lerntagen" der "KundenMARKT-Beratung" wollen die Reha-Spezialisten das Marketing und Kommunikationswesen auf annette



höheres Niveau führen, ihre Mitarbeiter professioneller anleiten und aestressten Unternehmern die Möglichkeit eröffnen, die eigene Fitness zu verbessern.

nicht nur fundiertes Wissen und neue Eindrücke auf, sondern das angenehme Umfeld eines besonderen Hotels im Land Brandenburg bewirkt so gewollte Motivationsschübe verbunden mit einem gehörigen Maß an Stressabbau.

"A. Richter KundenMARKT-Beratung" weiß, dass ausgefuchste Unternehmer ihre Dienstleistung mit anderen Erwartungen empfinden als jene Existenzgründer, die erst den Weg in die Marktwirtschaft antreten. "Der unterschiedliche Beratungsbedarf spielt bei den Vereinbarungen eine zentrale Rolle", sagt die Geschäftsfrau und verpasst der Gilde der Existenzgründer gleich einen wichtigen Ratschlag: "Marketing- und Werbemaßnahmen werden zumeist sträflich unterschätzt. Businesspläne extrem vernachlässigt." So ist es kein Wunder, dass gerade dieser Unternehmensbereich ihrer besonderen Fürsorge bedarf.

Das branchenunabhängige Weiterbildungsprogramm "Schrittmacher Oder – Spree" und dessen DAA-Teilprojekt "Menschen und Kompetenzen" wird mit Fördergeldern aus Potsdam, Berlin und Brüssel finanziert. Unternehmen aus Ostbrandenburg müssen ihr Interesse bekunden, geeignete Mitarbeiter freistellen und jene Vorteile erkennen, die die drei Themenschwerpunkte "Unternehmen und Mitar-



beiter", "Interkulturelle Sprachenkompetenz" und "Unternehmensfitness" versprechen. Auf dem Foto führen Projektkoordinator Thomas Deharde, Annette Richter und Krystyna Strzyzewska (von links) eine Arbeitsberatung durch.

## KundenMARKT Beratung **Annette Richter**



Beraterin für Unternehmer und Markt

Kleine Oderstraße 10 15230 Frankfurt (Oder)

Telefon 0335.5008221 Telefax 0335.5008476 eMail: infn@richter-

kundenmarkt.de

Website: www.richterkundemarkt.de

