

# ZEITPUNKT

AUSGABE 1...2011

## Freiheit ist gegründet!

### Kolumne

Schon wieder ein Newsletter, den keiner braucht und niemand liest. Na clever, dass wir „unseren Newsletter“ gar nicht erst drucken lassen!

Allgemein, wird so eine Informationslektüre von allen Unternehmen angedacht. Gerade im mittelständischen Bereich schwärmen immer mal wieder die Außendienstler von einem solchen Medium, das sie dann Ihren Kunden in einem freundlichen Gespräch präsentieren können.

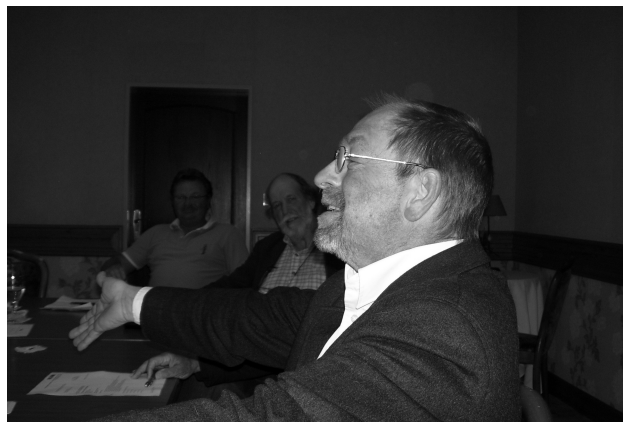
„Endlich mal wieder ein Grund, den Kunden zu besuchen. Und immer, wirklich immer und immer wieder ist der Innendienst schuld, dass der arme Außendienstler nichts in der Hand hat, seinen Kunden mal so richtig zu begeistern.“

Lieber Außendienstler, der ich Dein Lied verstehe: „Begeisterung für das was man tut, kann durch kein Stück beschriebenes Papier ersetzt werden.“

So und nun isser da, der erste Newsletter von „freisein“ consult. Ich bin begeistert!

Ihr  
Jörg-Friedrich Küster

Zum 1. Juni 2011 gibt Inh. Jörg-Friedrich Küster die Umwandlung seiner bisherigen Printmedien Agentur in die „Freisein Consult“ bekannt! Hatte sich die Print-Medien-agentur noch mit dem erfolgreichen Vertrieb von Printprodukten und Public-Relations befasst, so ist die neue Agentur deutlich breiter aufgestellt. „Dies ist eine Erkenntnis, die ich am Markt gewonnen habe und zu der es keine Alternative gab und gibt, um bestehen zu können“!



Küster referiert zum Thema: „Chancen für den Einzelnen in einem Netzwerk!“

Wir haben uns zusammengefunden, weil wir auf der einen Seite unsere Erfahrung einbringen wollen und uns auf der anderen Seite unsere Freiheit, zu denken und zu handeln wie wir sind, nicht nehmen lassen können. Weil freie Geister nun mal anders denken als "unfreie"!

Unser Anspruch ist es, die Vorgaben des Kunden mit unserem Freigeist umzusetzen. „Dabei müssen die Erfolge des Kunden im Vordergrund stehen.“

Gelingt uns dieser Erfolg und die „stressfreie Zusammenarbeit“, dann ist das eine Grundlage für das partnerschaftliche Zusammenspiel zwischen dem Kunden und dem Dienstleister.

„Was sich anhört wie ein Rückschritt in vergangene Zeiten ist in Wirklichkeit der Weg in die Zukunft“!

## „freisein“ unterstützt den ÖPNV

Wie so etwas geht? Und überhaupt warum?

Wer sich auf das wesentliche konzentrieren möchte, der braucht nicht nur einen Plan wie der Kunde von eigenen Leistungen überzeugt werden kann. Es braucht auch einen Fahrplan!

Das beginnt schon damit, dass ein vorzügliches Einzugsgebiet gewählt wird. Dabei ist es kein Widerspruch, dass auf der einen Seite der Individual-Verkehr und auf der anderen Seite der ÖPNV berücksichtigt wird. Alles schlägt sich am Ende in Fixkosten um und da hat der ÖPNV deutliche Vorteile. Wenn auch nicht unbedingt in der Flexibilität!



Aber die Frage muss doch lauten auf was und wen ich mich einlassen und vorbereiten will. Und will ich meine Mobilität zu Gunsten des Kunden einsetzen. Dazu gehört ohne Zweifel ein Umdenken, das aber arithmetisch belegt werden kann. Ihren Kommentar schicken sie an [freiseinconsult@googlemail.com](mailto:freiseinconsult@googlemail.com)

**Stichwort: Mobilität**

# „freisein“ legt Konzept für Hotel vor!

Meldung vom 12.07.2011

**Am Ende war es nicht das Konzept, das dieses Projekt scheitern ließ. Es waren gerade einmal 20% des Gesamtvolumens der Finanzierungssumme von € 400.000,00, die diesen Weg versperrte.**

Eigentlich war es ein lupenreines Konzept so „freisein“. Es gab Bilanzen und Buchungszahlen, die öffentlichen Fördermittel waren Seitens einer Landesbank zugesagt, das Projekt der Betriebsübernahme als förderungswürdig eingestuft und auch die Stadtverwaltung gab das OK.

„freisein“ wurde auf Grund dieser Tatsachen tätig und entwickelte ein Gesamtkonzept, dass in allen Bereichen stimmig war. Aber noch viel wichtiger in diesem Konzept war die Integrität der zukünftigen Betreiber dieser Gästehausimmobilie an der Nordseeküste.

Sicher, als Agentur war uns das Gelingen dieses Vorhabens natürlich wichtig! Auch für uns ist somit ein dauerhafter Kunde abhanden gekommen, von dessen Leistungsfähigkeit wir überzeugt waren.



Wenn eine Lehre daraus gezogen werden kann, dann diese: „Begeisterung kann oft nicht wirklich den Dritten und vielleicht Wichtigsten überzeugen!“ Lesen Sie Auszüge auf [www.freiseinconsult.de](http://www.freiseinconsult.de)

zu tun. Die wissen wie Herr Mustermann tickt. Weiß Ihre Datenbank mehr als Anschrift und Kontonummer, Zahlungskonditionen und Telefonnummer. Vielleicht speichern Sie noch die letzte Bestellung ab. Ganz „Böse“ registrieren auch mal eine Reklamation. Dabei sind Reklamationskunden, die besten Kunden, wenn man ein Reklamationsmanagement beherrscht.

Das beste Warenwirtschaftssystem ersetzt keine ausgereifte Kundendatenbank. Sie spart Ressourcen, Manpower und damit bares Geld. Sie können nahezu ohne Streuverluste werben.

Es bedarf zu einer Kundendatei eigentlich nicht viel. Warum nimmt sich der kleine bis mittelständische Unternehmer nicht die Zeit die Dinge, die täglich passieren zu kopieren. Eigentlich könnten Sie mit wenig Aufwand ein besseres Database aufbauen als jedes Versandhaus, jede Versicherungsgesellschaft, alle Bankhäuser zusammen und Sie nutzen diese Möglichkeit nicht?

Eigentlich ist das doch alles nicht neu! Gab es doch einmal eine Zeit mit Karteikarten und Telefonregistern. Heute haben wir ganz andere, „legale“ Möglichkeiten und machen uns nicht die Mühe, eine Kundendatei bis ins Letzte zu pflegen.

**Am Ende des Tages ärgern wir uns dann, dass wir wieder Preise verkauft haben, aber nicht unsere Leistung!**

## Erfolg

Frauen im Beruf!

### Ein Widerspruch?

Auf keinen Fall! Gerade in Kreativberufen ist der Anteil der Frauen, die auch nach Mutterschutz und Auszeit Daheim arbeiten gewachsen.



Was stetiger wachsen muss ist die Akzeptanz und die Bezahlung! Das gilt aber auch für Männer, die auf Ihre berufliche Tätigkeit zu Gunsten der Frau und die eigene Karriere verzichten und sich der Kindererziehung, und der Kinderbetreuung widmen!

### Die Arbeit zu Hause darf kein Minijob sein!

Das ist außerdem Geschlechter unabhängig.

Der Job zu Hause ist in den letzten 15 Jahren immer wichtiger geworden. Weniger -aber auch- wegen der Bezahlung, die ist zwar mäßig und unakzeptabel!

Aber die Möglichkeit in seinem Metier zu verbleiben ist deutlich höher als in anderen Berufen! Und wer sich dann mit viel Aufwand auch noch auf dem Laufenden hält, kann auch ein Personaler das gar nicht hoch genug anrechnen!

### Da schnappt die Falle zu!

Mehr zum Thema im nächsten:

## Impressum

Herausgeber:  
„freisein“ consult  
Jörg-Friedrich  
Küster

Kiesbergstr. 82c  
49809 Lingen

0591/96497571  
mobil  
0151/57263632

[jf.kuester@yahoo.de](mailto:jf.kuester@yahoo.de)

## freisein für

Konzepte  
und  
Ideen

Kataloge  
Prospekte  
Logos

Kundendata  
Sponsoring  
Presse

freisein  
für

einen neuen  
Weg

**Autoren**  
dieser Ausgabe:

Jeannette Scholla

R. Hufschmied

Jörg-Friedrich  
Küster

Wolfgang  
Gesekus

keine Zitate und  
Plagiate, damit  
ohne  
Quellenangabe  
veröffentlicht



## Wissen!!!!

### Wen ich bewerbe!

**Was ist Ihr größtes Kapital?**

Es wird noch immer nicht bedacht, dass Werbung eigentlich ein Selbstläufer sein muss! Ihr Tagesgeschäft ist nun einmal nicht die „Werbung! Ihr Tagesgeschäft ist der Verkauf Ihrer Produkte oder einer Dienstleistung.

Warum aber verlaufen dann so viele gute Ideen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Sande? Ist es nicht Ihr Geschäft? Und vor allem! An wen denken eigentlich Ihre Mitstreiter?

Und jetzt kommt der Hammer!!! Ihre Angestellten wissen über den Kunden mehr als Ihnen lieb ist. Das hat nix mit der Kundennummer oder der Adresse