

White Paper

Betina Fischer

Expertin für
kultiviertes
Verkaufen

Umsätze: So läuft es wie geschmiert!



Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

als ich im Frühjahr 2016 auf dem Weg nach „Bella Italia“ war und auf der Höhe von Bardolino am Gardasee die Olivenbäume sah, hatte ich mein Thema für das neue White Paper gefunden. Diese wunderschönen und unglaublich ertragreichen Bäume sind die perfekte Analogie zum Thema „Zeit und Ruhe im Verkaufsprozess“.

Olivenbäume verschönern seit Jahrtausenden die Landschaft unserer Erde. Sie zeigen uns in bemerkenswerter Weise, wie konstant gut ein Ertrag sein kann, wenn man ihm genügend Zeit zum Reifen gibt. Mit ihren unförmigen, krummen und bizarren Stämmen ziehen sie sich so viele Nährstoffe aus der Erde, wie sie benötigen, um ihre viel geliebten Früchte, „die Oliven“, wachsen zu lassen. Jedes Jahr aufs Neue dürfen sich die Olivenbauern darauf freuen, im Spätherbst die leckeren Früchte zu ernten, um sie dann zu Olivenöl weiterverarbeiten zu können. Das einzige, was in manchen Jahren stört, sind Wetterkapriolen oder Ungeziefer. Der Baum selbst lässt sich aber nicht davon abbringen, konstant seine Früchte zur Verfügung zu stellen.

Genau so ist das auch in Verkaufsprozessen, in denen die Kundenbeziehung so wie eine langjährige Freundschaft besteht. Weil Freundschaften aber nicht vom Himmel fallen, sondern aufgebaut, gehegt und gepflegt werden müssen, bis sie konstant ertragreich sind, brauchen Verkäufer die nötige Zeit und Ruhe dafür. Was bei den Olivenbäumen die Wetterkapriolen sind, sind im Verkaufsalltag falsche Strategien. Wer seine Verkäufer ständig nötigt Neukundenakquise zu betreiben, anstatt den Bestandskunden die Zeit zu geben sich zu entwickeln, nimmt sich viel Potenzial und sorgt für noch mehr Unruhe und Hektik.

Begleiten Sie mich beim Lesen dieser Ausgabe auf eine Kurzreise in den Italienischen Norden, nehmen Sie ein paar genussreiche Empfehlungen für sich mit und genießen Sie die Momente der Ruhe. Nehmen Sie sich die nötige Zeit dafür und lassen Sie sich inspirieren.

Ihre



Betina Fischer

Umsätze:

So läuft es wie geschmiert

Im Frühjahr 2016 bin ich gemeinsam mit meinem Mann auf einer Kurzreise nach „Bella Italia“. Wir wollen ein paar Tage die Seele baumeln lassen und Land, Leute, Essen und Wein genießen.

Die norditalienischen Städte, die wir sonst nur auf der Autobahn gen Süden passieren, sind dieses Mal unser Ziel. **Bologna**, die italienische Universitätsstadt der Emilia-Romagna, die die Beinamen „la grassa, la rossa, la dotta“ trägt, ist für Lasagne-Freunde ein absolutes Muss. Noch nie in unserem Leben haben wir eine bessere Lasagne gegessen als dort. Sie lässt sich mühelos mit der Gabel in mundgroße Stücke teilen und zu einem Rotwein aus der regionstypischen Rebsorte „Sangiovese di Romagna“ genießen.

Schon unser erster Abend in der „**Trattoria da Biassanot**“ (www.dalbiassanot.it) ist kulinarisch sehr gelungen. Umgeben von Einheimischen sitzen wir in dem kleinen Restaurant an kleinen Tischen mit weiß-rot karierten Tischdecken und unterhalten uns mit dem Kellner über die „Cucina“ der Emilia-Romagna. Die freundliche Mitarbeiterin an der Rezeption unseres Hotels hatte uns die Trattoria empfohlen. Aus unserer Sicht eine sehr wertvolle Empfehlung.

Auch für den nächsten Tag haben wir eine Empfehlung bekommen, die unserem Gaumen sehr geschmeichelt hat. Eine sehr einfache Osteria, die von vielen Studenten frequentiert wird und ein ausgesprochen gutes Preis-Leistungsverhältnis bietet. Bevor man dort einen Platz an einem der langen Tische bekommt, muss - mindestens während der Hauptessenszeit - eine Wartezeit von ungefähr fünfzehn Minuten eingeplant werden. Beim Kellner an der Kasse lässt man seinen Namen notieren und wartet dann draußen, bis man aufgerufen wird.

Wir haben mal kurz überschlagen, dass die **Osteria dell’Orsa** (www.osteriadellorsa.com) allein während der Mittagszeit ihre Tische mindestens drei bis vier Mal belegt. Das ist eine Traumbelagung für viele Gastronomen. Serviert werden nur ein paar ganz einfache Gerichte; diese allerdings sind von so guter Qualität, dass dem Besucher schnell klar wird, warum der Andrang so groß ist. Handgemachte Pasta mit Original-Bolognese-Sauce und anderen Saucenvarianten werden dort im Akkord aus der Küche getragen. Und auch der Hauswein, glasweise oder in Karaffen ausgeschrieben, ist preiswert und schmeckt gut.



„**La grassa – die Fette**“ lässt die landestypische Küche so schmackhaft werden, dass wir uns wieder einmal fragen, wie es die Italiener schaffen, dabei schlank zu bleiben.

„**La rossa – die Rote**“ lässt ihre Besucher unter den schattenspendenden Arkaden geschützt spazieren gehen und die Gebäude aus den roten Ziegeln erkunden.

„**La dotta – die Gelehrte**“ versprüht ihren Charme einer Studentenstadt, der das Stadtleben lebendig und jung hält.

Unser Fazit: Es lohnt sich, diese Stadt zu besichtigen und das quirlige Treiben der internationalen Studenten zu genießen.

Diese Stadt macht ihren
Beinamen wirklich alle Ehre.



Nach zwei Tagen Bologna verlassen wir die Stadt in Richtung Verona und kommen als erstes an **Maranello** vorbei.

Diese Stadt ist voll und ganz von den wunderschönen roten Autos der „fabbrica dell'automobile“ FERRARI geprägt. Überall sieht man die Autos durch die Stadt fahren, hört den unverwechselbaren Sound der Motoren (für Fans „musica!“) und sieht rot gekleidete Fabrikmitarbeiter durch die Straßen laufen. Wem diese „belle machine“ gefallen, dem sei auch das Ferrarimuseum sehr empfohlen.

Direkt hinter einem der zahlreichen Autovermieter, die Fahrten mit einem Ferrari anbieten, findet man „**La Bottega Italiana**“ (www.vignasulcolle.eu), die unter anderem den Aceto Balsamico Tradizionale di Modena in Handarbeit herstellt und verkauft.

Wir treffen dort den Produktionsleiter, der uns spontan durch das Lager mit den vielen großen und kleinen Holzfässern führt, in denen der kostbare Aceto lagert.

Er zeigt uns die Abfüllanlage und erklärt uns den Reifeprozess vom Wein bis zum fertigen Aceto Balsamico Tradizionale. Jahrelang reift der Traubenmost in Holzfässern, die mit luftdurchlässigen Tüchern abgedeckt sind, damit er eindicken kann. Gleichzeitig wird das kostbare Produkt damit vor Verunreinigung geschützt. Schon beim Betreten des Reifekellers strömt uns ein süßlicher Essigduft entgegen, der vielversprechend riecht.

Bei der anschließenden Kostprobe lassen die einzelnen dickflüssigen Tropfen auf dem Parmiggiano Reggiano vollmundige Noten von Karamell an unserem Gaumen entstehen. Wir sind uns schnell einig, welcher uns am besten schmeckt: es ist der, der 25 Jahre reifen durfte. Eine Flasche Aceto Balsamico Tradizionale DOP nehmen wir mit und freuen uns schon auf den Genuss.



Nach einem visuellen und kulinarischem Genusstag erreichen wir am späten Nachmittag unsere Übernachtungsstätte „**Corte San Mattia**“ ein Agriturismo in den Hügeln über den Dächern von Verona.

(www.agriturismosanmattia.it/de/)

Wir genießen einen traumhaft schönen Blick auf die Stadt von Romeo und Julia und die Ruhe.

Direkt vor unserer Terrassentüre stehen junge und alte Olivenbäume nebeneinander und lassen ihre Blätter in der Abendsonne silbern glitzern. In dieser sitzend, mit Blick auf die Etsch und die wundervolle Altstadt, gönnen wir uns einen Weißwein des Hauses zum Aperitif.

Im eigenen Restaurant des Agriturismo kann jeden Abend ein Menü verzehrt werden, das mit den hofeigenen Produkten (auch BIO-Qualität) zubereitet wird und wirklich sehr köstlich schmeckt.

Vor allem das selbst gebackene Brot mit dem Olivenöl der eigenen Bäume wird uns noch lange in positiver Erinnerung bleiben.

Auch die gehaltvollen Weine passen wunderbar zu den servierten Gängen und zeigen wieder einmal, dass fürsorglich kultivierte Rebstöcke ein gutes Ergebnis liefern.



Warum erzähle ich Ihnen das alles?

Weil die Erlebnisse in diesem Reisebericht ein Paradebeispiel dafür sind, welche Ergebnisse kultivierte Lebensmittel hervorbringen. Außerdem möchte ich Ihnen gerne die Restaurants, den Balsamicohersteller und die Übernachtungsmöglichkeit empfehlen. Vielleicht sind Sie ja irgendwann in der Gegend und erinnern sich an die Empfehlungen. Die Qualität der Angebote hat mich so überzeugt, dass ich das sehr gerne weitergebe.

Weiterempfehlungen sind das einfachste, günstigste und vertrauensvollste Marketingmittel - so einfach, dass sich jeder Unternehmer danach sehnt bzw. sehnen muss, möglichst viel davon zu bekommen. Damit das so ist, müssen Kundenbeziehungen von Anfang an so kultiviert werden wie Olivenbäume. **Und das braucht Zeit.**



Der junge Olivenbaum bildet erste Wurzeln aus und kann sie mehrere Meter tief in der Erde ausbreiten. Das gibt ihm die enorme Standfestigkeit und die nötigen Nährstoffe aus dem Boden. Als junger Baum wird er fürsorglich gepflegt, damit er mit etwa sieben Jahren den ersten Ertrag abwerfen kann. Der Reifeprozess wiederholt sich dann Jahr für Jahr. Im Frühjahr wird das immergrüne Laub geschnitten, dann wachsen die Früchte heran und im Herbst wird der Baum schließlich abgeerntet. Nach etwa zwanzig Jahren dann ist der Olivenbaum am ertragreichsten. Neben dem Verzehr der reifen Oliven zu Antipasto und Brot werden die Früchte meistens gepresst und zu feinem Olivenöl verarbeitet.

Qualitativ hochwertige Öle werden grundsätzlich kaltgepresst. Das bedeutet, dass die Temperatur während der Pressung max. 27°C haben darf. Die eher filigranen Olivenöle aus dem Gebiet um Verona und den Gardasee haben meistens eine grüne, frische Nase und im Geschmack erkennt man Noten von Artischocken und frischem Gras. Am Gaumen entwickeln sich eine natürliche Schärfe und gewisse Bitterkeit, die zu erkennen geben, dass es sich um ein gutes Öl handelt. Die Bäume können mehrere hundert Jahre alt werden und damit dem Besitzer über einen langen Zeitraum hinweg sein Einkommen sichern. Was der Besitzer dafür investieren muss, ist hauptsächlich **Ruhe und Zeit.**

Ruhe und Zeit

Die brauchen auch Vertriebsabteilungen in Unternehmen, um standfeste Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen und zu kultivieren. Vom Erstkontakt bis zur vertrauensvollen Zusammenarbeit vergehen schon mal mehrere Monate oder Jahre. Kunden werden gepflegt, sorgsam betreut und regelmäßig kontaktiert.

Dafür bekommt man wertvolle Informationen vom Einkäufer, die für neue Projekte und Aufträge genutzt werden können. Das einzige Ziel muss es sein, dem Kundenunternehmen einen Vorteil oder Nutzen zu bieten. Nur so kann die Zusammenarbeit mit den Kunden über einen langen Zeitraum hinweg gewährleistet werden und dafür sorgen, dass die Vertrauensbasis wächst.

Das Ergebnis sind dann begeisterte Kunden, die Ihr Unternehmen gerne weiterempfehlen und damit für ein natürliches Wachstum Ihres Unternehmens sorgen.

So kultivieren Sie vertrauensvolle Kundenbeziehungen:

- neugierig auf die Bedürfnisse der Kunden sein,
- regelmäßig den Kundenkontakt suchen,
- im Gespräch bleiben,
- ehrlich und verbindlich kommunizieren,
- den Kundennutzen im Fokus haben,
- den Umsatzgedanken ausblenden,
- die nötige Zeit und Ruhe in den Beziehungsaufbau investieren.



Zu den wertvollsten aller Gaben zählt,
sich Zeit zu nehmen und zu haben...
und zum Kostbarsten seit Menschengedenken,
jemand diese Zeit zu schenken.

(Oskar Stock, *1946, deutscher Schriftsteller und Aphoristiker)

In unserer schnelllebigen Zeit voller Hektik, Stress und digitalen „Beziehungen“ kann dies Ihr wertvolles Alleinstellungsmerkmal sein. Nehmen Sie sich die Zeit zuzuhören **und schenken Sie diese Ihrem Gesprächspartner.**



Wie Sie mit Empathie gute Kundenbeziehungen aufbauen lesen Sie in meinem Buch.



Badener Strasse 114
74074 Heilbronn

Tel 071313942223
Mobil 016097303322

mail@betinafischer.de
www.betinafischer.de

White Paper | Betina Fischer

AUSGABE 3
COPYRIGHT
LAYOUT
BILDER

Mai 2016
© 2016 Betina Fischer
Benjamin Pfäffle | sehpunkt.de
pixabay.com