

# Individuell statt 08/15

Wie können Agenturen ihre Leistungen erfolgreich vermarkten und Neukunden gewinnen? Zu diesen Fragen fand am 9. Oktober unter dem Titel „New Business für Agenturen“ der 2. Agenturgipfel Ruhr in Bochum statt. Die von der Allianz inhabergeführter Agenturen (AIKA) in Zusammenarbeit mit der IHK Mittleres Ruhrgebiet durchgeführte Veranstaltung traf mit dem Thema offenbar ins Schwarze: Rund 90 Vertreter der regionalen Agenturlandschaft waren der Einladung gefolgt. Hendrik Schunicht, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der AIKA, konnte sich damit über doppelt so viele Teilnehmer wie im Vorjahr freuen.

Dass Meinungen und Erfahrungen in Bezug auf die Wege zum Erfolg im Neukundengeschäft sehr unterschiedlich sein können, zeigten die Vorträge der Fachreferenten. Buchautor und Vertriebsexperte Dirk Kreuter sprach über entscheidende Erfolgskriterien, benannte aber auch Fehler, die im Akquisegeschäft gemacht werden: „Häufig geben Agenturen nach einer ersten Zurückweisung zu schnell auf, bleiben zu wenig an potenziellen Kunden dran. Nur ein konsequenter Auftritt und eine breit gefächerte Ansprache führen zum Erfolg.“



Organisatoren und Referenten: (v.l.) Hendrik Schunicht, Heiko Burrack, Dirk Kreuter, Christoph Burghaus und Andreas Gruhl.

Gegen Massenkakquisition sprach sich Heiko Burrack, Inhaber der Burrack New Business Advice, aus. Er betonte, wie wichtig es sei, in einen echten Dialog zu treten: „Wer gezielt auf mögliche Neukunden zugeht, deren Bedarfe erfasst und mit einem fokussierten Angebot die passende Lösung anbietet, wird mehr Erfolg haben als jemand, der mit einem 08/15-Konzept auf die breite Masse schießt.“

Andreas Gruhl, Inhaber der Agenturvermittlung Aller!Best, rückte die Kundenperspektive in den Vordergrund. Für eine bessere Außendar-

stellung sei beispielsweise eine transparente Website, die deutlich die Schwerpunkte, Kernkompetenzen und Besonderheiten der Agentur herausstellt, unabdingbar.

Der Erfahrungsaustausch zwischen Publikum und Referenten zum Thema „New Business“ zeigte: Den Paradeweg im Neukundengeschäft gibt es nicht. Christoph Burghaus, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet, lobte den Netzwerkcharakter der Veranstaltung und freut sich auf die Fortsetzung des Agenturgipfels 2014.

Badarchitektur | Barrierefreie Bäder | Whirlpools | Design-Kaminöfen  
Saunabau | Alles aus einer Hand-Service | Energiesparzentrum

**BAD OASE**  
HASENKAMP  
DIE PROFIS FÜR BAD, SAUNA & WELLNESS.

**Kreativwerkstatt :  
Bad Oase Hasenkamp**

Herner Straße 335–343  
44807 Bochum

Krämersdorf 10  
45525 Hattingen

[www.badoase.de](http://www.badoase.de)

**Haas**  
Die Vielfalt des Bauens.

**GEWERBE- & INDUSTRIEBAU**

- Firmen- und Bürogebäude
- Industrie- und Lagerhallen
- Werkstätten und Baumärkte

Haas Fertigungsbau GmbH  
Hollenbach 1 · D-34621 Frielandorf  
Telefon +49 5684 92396-55  
Info@Haas-Fertigungsbau.de

[www.Haas-Gewerbebau.de](http://www.Haas-Gewerbebau.de)

Member of the **HAAS GROUP**