

Montag, 12. Februar 2007

Aus dem Archiv: 12 bessere Karten

Lang ist es her, da habe ich klassisch Kaltakquise betrieben. Damals habe ich 12 Sätze auf Postkarten verewigt, die mir wichtig waren und richtig erschienen. Diese sind mir wieder beim Aufräumen in die Hände gefallen. Peter hat sie fotografiert. Ein schönes Zeitdokument. Kaltaquise?! Was für ein zum Scheitern verurteilter Versuch, Menschen auf eine solche Distanz von einer solchen Qualität überzeugen zu wollen. Das ist ja so bescheuert, als ob man einem einen Wein am Telefon verkauft. Glauben Sie mir: schmeckt gut! Aber man hat das damals so gemacht. Alle haben das irgendwie gemacht. Bis die schlechten Zeiten kamen, da war Schluss mit den verheißungsvollen Hochglanzbroschüren: Wir sind toll. Wir sind kreativ. Wir sind die Richtigen. Wir sind besser. Die armen Kunden. Mir wurde im Laufe der Jahre klar, dass man über diese Art der Akquise nur kalte Fische angeln kann. Mit denen man nie warm wird. Deshalb habe ich irgendwann auch angefangen, in jedem einzelnen Job, den man hat und in jedem Kunden die Kaltakquise anzusiedeln. Einfach immer einen so guten Job machen, dass man sich immer wieder die Chancen erarbeitet, dass jemand Gefallen daran findet. Und dann mit einer Erwartungshaltung auf mich zukommt. Wie ich auf die Flasche Wein im Regal, die ich will, weil ich eine ebenso schöne Erwartungshaltung damit verbinde. Qualität hat viel mit Glauben zu tun. Sehr viel, bis nur. Die kann man unmöglich kalt servieren. Sondern darauf muss man Heißhunger entfachen. Immer und immer wieder. In allem, was man macht. In allem steckt die Chance von einem Gleichgesinnten entdeckt zu werden. Außer in plumpen Annäherungsversuchen.

Geschrieben von Christof Hintze in Werkverzeichnis um 07:00