



MANAGEMENT

## Wer schreibt, bleibt!

**Grußkarten:** Eine gelungene Botschaft zum Jahreswechsel für Ihre Kunden erfordert eine Vorlaufzeit. Noch ist Zeit genug, kreativ und ungewöhnlich zu planen und damit aufzufallen. Dieser Beitrag gibt Ihnen neue Ideen.

Klaus Steinseifer

Die Zeit der Weihnachtskarten kommt jedes Jahr schneller als erwartet und in jedem Jahr stehen Sie vor der Herausforderung, Ihre Kunden zum Jahreswechsel mit einer Karte zu grüßen. Sie denken darüber nach, welche Karte Sie verschicken wollen. Denken Sie überhaupt darüber nach? Oder kaufen Sie in Ihrem Papiergeschäft kurz vor Heiligabend noch schnell einige Karten? Stempel drauf, unterschreiben, Umschlag adressieren und weg damit?

Wenn Sie es so machen, lassen Sie es lieber, dann haben Sie wenigstens keinen Imageschaden angerichtet. Im Dezember ist es schon zu spät für Ihre Weihnachtskartenaktion. Die toll gestaltete Karte, die sich aus der Masse der Karten abhebt braucht Zeit. Sie muss erfunden, gestaltet, gedruckt und beschriftet werden. Ihre Zeit der Weihnachtskarte ist im September. Ich weiß, wer denkt im September schon an Weihnachtskarten?

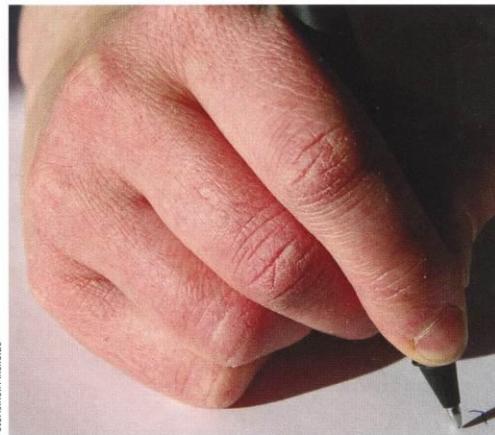


Foto: BismarPhoto.de

Wer schreibt, bleibt ... den Kunden in Erinnerung.

### Sammeln Sie Ideen

Ich sage Ihnen wer: Der erstklassig aufgestellte Handwerksunternehmer, der mit offenen Augen und Ohren durch die Welt geht, in seiner Ideensammlung auch dafür schon vorgesorgt hat. Denn auch die Weihnachtskarte ist ein Werbemittel, eine besonderes sogar, eines das Ihr Image im Markt widerspiegelt.

Blicken wir einmal zurück: An welche Weihnachtskarte, die Sie im vorigen Jahr von Ihren Geschäftspartnern bekommen haben, können Sie sich noch erinnern? An keine? Verständlich, denn auch Sie haben die Umschläge geöffnet, vielleicht noch gelesen und dann die Karte im Papiermülleimer entsorgt. Es war keine einzige Karte dabei, die es gelohnt hätte näher zu betrachten, vielleicht sogar aufzuheben.

Sie sehen, Weihnachtskarten in dieser Form sind überflüssig. Doch ganze Industriezweige leben davon; der Weihnachtskartendrucker, der Ihnen im August seinen Katalog schickt, eine Karte einfallloser als die andere. Ja, und der Umschlagproduzent – und natürlich die

Deutsche Post, denn jede Karte erfordert einen Portoobolus. Wenn auch nicht so viel, aber die Masse macht es.

Massenweise werden Weihnachtskarten verschickt, die nach dem Öffnen sofort im Papierkorb landen. Und so wird es mit Ihrer Weihnachtskarte auch geschehen, wie jedes Jahr. Keiner erinnert sich mehr an Sie und an Ihre Weihnachtskarte. Ihr Kunde bekommt ab dem dritten Tag vor Weihnachten eine Flut solcher einfallloser Karten, die er vielleicht noch für das Anzünden seines weihnachtlichen Kaminfeuers benutzt.

### Denken Sie an Ihren Kunden

Sie sind mit Ihrem Unternehmen anders aufgestellt und deshalb handeln Sie auch dabei anders. Damit Ihre Weihnachtskarte nicht in der Masse verschwindet, ist sie „gestaltet“, sieht schon ganz anders aus, vielleicht sogar mit dem Bild der Auftragsausführung bei Ihrem Kunden auf der Vorderseite („Erinnern Sie sich noch, das war im Sommer und jetzt ist es schon wieder Dezember“).

#### Autor

**Klaus Steinseifer** war Bankkaufmann und danach Maler- und Lackierermeister. Er ist erfolgreicher Existenzgründer und Unternehmer im Handwerk. 1989 startete sein Qualifizierungsunternehmen im Handwerk „Die Steinseifer-Seminare“. Heute ist er als Dozent, Berater, Moderator und Trainer im Handwerk für nachhaltigen unternehmerischen Erfolg zuständig.



#### Kontakt zum Autor

Sie benötigen strategische Unternehmensberatung oder interessieren sich als Unternehmer für ein Seminar zum Thema? Kontaktieren Sie den Autor dieses Beitrags: klaus.steinseifer@steinseifer.com

Schlagworte für die Online-Recherche auf [www.mt-metallhandwerk.de](http://www.mt-metallhandwerk.de): Betriebsführung, Metallhandwerk.

## GESTALTUNGS-TIPP



## Schreiben Sie mit der Hand

Schreiben Sie den ganzen Text auf Ihrer Grußkarte möglichst per Hand. So erhält Ihre Grußkarte eine sehr persönliche Note und etwas Handgeschriebenes wirft man nicht einfach weg. Noch ein Tipp zum Inhalt der Karte: Schreiben Sie während Ihres Auftrags einige Details zu Ihrem Kunden nieder, die Ihnen auffallen. Diese können Sie in der Grußkarte verwenden.

**Ein Beispiel:**

*„Sehr geehrter Herr Knecht,  
Vielen Dank für Ihren Auftrag zur Erneuerung Ihres Garagentores im letzten Sommer. Jetzt steht Ihre Ducati wieder im Trockenen. Wir wünschen Ihnen ein gutes neues Jahr mit vielen spannenden Ausflügen,  
allzeit sichere Fahrt,  
Ihr Team von Metallbau Schmidt.“*

Sehen Sie, ich rede nicht von Weihnachten. Verschicken Sie Ihre Karte in der Woche vor dem 1. Advent. Dann sind Sie auch dabei der Erste. Ihre Karte wird wahrgenommen, zur Kenntnis genommen und es ist noch Zeit, Ihnen vor den

Feiertagen noch schnell einen Auftrag zu erteilen, denn bis Weihnachten sind es ja noch einige Wochen hin und man wollte den Auftrag schon lange vergeben. Warum nicht jetzt, wo Ihr Kunde eine so tolle Karte von Ihnen bekommen

hat, so schön gestaltet, so nett geschrieben.

Oder schicken Sie Ihrem Kunden Grüße zu Silvester, zum neuen Jahr, aber bitte nicht zu Weihnachten, wenn es alle tun. Vielleicht gehört Ihr Kunde auch nicht einer christlichen Glaubensrichtung an und feiert kein Fest an Weihnachten. Ein frohes neues Jahr können Sie Ihren Kunden aber wünschen, ohne dass sich jemand auf den Schlipps getreten fühlt.

Haben Sie schon einmal eine Weihnachtskarte im Hochsommer verschickt? Probieren Sie es! Der Text muss natürlich passen und das Lächeln des Empfängers wird Ihnen gelten. „Diese Karte würden Sie normalerweise in fünf Monaten von uns bekommen...! Wir schicken sie

Ihnen heute schon, weil...!“ Und was glauben Sie, wie diese Weihnachtskarte im Hochsommer eine besondere Aufmerksamkeit bekommt?

**Fazit: Erzeugen Sie Aufmerksamkeit durch Kreativität**

Noch ein Tipp zum Jahresende und für das nächste Jahr: Verzichten Sie ganz auf die Weihnachtsgrüße, grüßen Sie Ihren Kunden im Januar mit Eiskonfekt, im Februar mit einer Faschingsüberraschung, im März mit Frühlingsblumen, zu Ostern mit dem besonderen Ei, im Sommer mit einem Gutschein seiner Lieblings-Eisdiele, im Herbst mit einer leckeren Schokolade. Da fällt Ihnen ganz bestimmt noch viel mehr dazu ein. ♦