

## Stets den Kunden im Blick

KK-Unternehmensberatung Klaus Kröhnert

**Aus der Praxis für die Praxis: Die KK-Unternehmensberatung entwickelt maßgeschneiderte Strategien, um für Auftraggeber neue Kunden zu gewinnen. Auch deren Umsetzung wird angeboten oder erfolgt über den Vertrieb vor Ort. Darüber hinaus setzt sich Inhaber Klaus Kröhnert ehrenamtlich dafür ein, Unternehmen und Organisationen das Fachwissen der Generation 50Plus zu vermitteln – mit dem prämierten und kostenlosen Internetportal [scholia.de](http://scholia.de).**

Klaus Kröhnert hatte die Idee, Wissen und Erfahrung der Generation 50Plus Unternehmen, sozialen Einrichtungen oder Privatpersonen zur Verfügung zu stellen. Menschen ab 50 Jahren mit umfangreichem Erfahrungsschatz bieten ihre Unterstützung an – ehrenamtlich, neben- oder hauptberuflich, regional und bundesweit. Zwei, drei Klicks, schon ist der Suchende angemeldet und kann seinen personellen Bedarf einstellen: Hier fehlt etwa stundenweise ein erfahrener Bilanzbuchhalter, dort wird während der Stoßzeiten eine freundliche Telefonstimme gebraucht, um die Ecke sucht ein Hotel Unterstützung im Service oder ein aufstrebender Jungunternehmer benötigt Schützenhilfe – mit etwas Glück finden Angebot und Nachfrage zusammen. Vermittelt wird der Kontakt durch Klaus Kröhnert und sein Team. Da ihr Engagement für [scholia.de](http://scholia.de) ehrenamtlich ist, freuen sie sich besonders über eine Auszeichnung, die das Portal als beste Website für Senioren ausweist. Redakteure von Bild am Sonntag und [bild.de](http://bild.de) haben dabei über 1.000 Internetseiten aus 50 Rubriken getestet – [scholia.de](http://scholia.de) erhielt als eine von 34 Seiten das Prädikat „empfehlen wir unbedingt“. Die Experten honorierten damit das Angebot als besonders wertvoll und von wirklichem Nutzen. Denn [scholia.de](http://scholia.de) verbindet bundesweit Unternehmen, die qualifizierte Hilfe suchen mit erfahrenen Menschen der Generation 50Plus.

Das wesentliche Standbein von Klaus Kröhnert ist seine Unternehmensberatung. Der praxiserprobte, ehemalige Logistiker hatte bereits in seiner Zeit als Angestellter verantwortliche Positionen im Vertrieb inne und Gelegenheit, Erfahrungen zu sammeln. Kröhnert mochte die Herausforderungen des komplexen Transportwesens. „So wurde ich zum Spezialisten für



*Proaktiver Partner von Unternehmen: Klaus Kröhnert qualifiziert Vertriebsleute und betreibt ehrenamtlich die Tätigkeitsplattform [scholia.de](http://scholia.de), auf der Unternehmen kompetente Unterstützung durch die Generation 50Plus finden können.*

erklärungsbedürftige Dienstleistungen. Und das mündete vor elf Jahren in eine Beratungstätigkeit.“ Der Kundenstamm der südpfälzischen KK-Unternehmensberatung zieht sich quer durch Deutschland und alle Branchen.

Dabei legt der Betriebsökonom sein Augenmerk nicht darauf, dass seine Kunden Kosten senken und Personal einsparen. Seine Philosophie setzt auf Maximierung: „Jeder Unternehmer sollte ein Konzept haben, das innerhalb von zehn Sekunden seine Ziele beschreibt. Bei mir lautet es ‚Ich bin ein Umsatzbringer und Kundengewinner‘“. Dieses Konzept füllt er mit Leben: „Zum einen halte ich intern Impulsvorträge, Vertriebsseminare und -trainings ab, zum anderen gehe ich raus zu Kunden und analysiere, wo es noch Optimierungschancen gibt.“ Hat ein Unternehmen keinen eigenen Vertrieb, übernimmt die KK-Unternehmensberatung die Neukunden-Akquise. „Der erfolgreiche Vertrieb aller Dienstleistungen und Produkte läuft immer nach demselben Muster ab: Er beginnt mit der Zielkundenanalyse und der Adressqualifizierung, startet den ersten direkten Kontakt per Telefon und läuft bis hin zum After-Sales-Service“, resümiert Kröhnert. (mara)

 [www.kk-unternehmensberatung.com](http://www.kk-unternehmensberatung.com)