

MHK Group

Jungunternehmer treffen sich zum digitalen Austausch

Montag, 21.12.2020

Das letzte Treffen der MHK Jungunternehmer liegt etwas mehr als ein Jahr zurück. Für viele Jungunternehmer war es das letzte Treffen, auf dem man sich persönlich ausgetauscht hatte. Ein Austausch, der in den letzten Monaten allen fehlte. Auf der Suche nach Alternativen wurde jetzt die Idee der MHK Jungunternehmer Lounge geboren. Ein digitales Treffen, bei dem in entspannter Atmosphäre fachliche Themen ebenso im Mittelpunkt standen wie persönliche Gespräche.

Nach der Begrüßung der 38 Teilnehmer durch MHK-Expansionsmanager Markus Paul, berichtete Felix Weidner, der seit einem Jahr Reddy Küchen Taucha führt und einer der drei Jungunternehmenssprecher ist, über seine Erfahrungen seit Ausbruch der Pandemie. „Wir hatten in diesem Jahr alles dabei“, so der 24-Jährige. „Von gähnender Leere durch den Lockdown bis hin zum großen Ansturm, wie zuletzt.“ Zudem würden die Kunden heute der Online-Beratung deutlich offener gegenüberstehen und sie sogar aktiv fordern. Ein Bild, das MHK-Vorstand Dr. Olaf Hoppelshäuser für die gesamte Branche bestätigte, die überrascht gewesen sei, wie sich das Jahr nach dem ersten Lockdown entwickelt habe. Für 2021 zeigte sich Dr. Olaf Hoppelshäuser optimistisch. Die Nachfrage sei stabil, sodass in den ersten zwei Quartalen eine solide Entwicklung zu erwarten sei. Auch die Liefersituation werde sich entspannen. Was 2021 Probleme bereiten könne, sei das Konsumklima, sollten die Arbeitslosenzahlen steigen. „Für diesen Fall treffen wir bereits Maßnahmen und bereiten Aktionen für Sie vor, die auch von den Industriepartnern begrüßt und unterstützt werden.“

Mit dem Lockdown 2.0, der am vergangenen Mittwoch in Kraft trat, kommen auf die jungen Führungskräfte ebenso wie auf die gesamte Branche neue Herausforderungen zu. MHK-Rechtsexperte Christian Jensen betonte in seinem Exkurs, dass die geltenden Beschränkungen deutlich restriktiver seien, als im Frühjahr. Als letzter Referent gab schließlich Verkaufstrainer Mike Kern dem Führungsnachwuchs Tipps, wie sich der Erfolg beim aktuell sicherlich wieder zunehmenden digitalen Verkaufsgespräch steigern lässt und was sich im Beratungsgespräch aus der Körpersprache des Kunden erkennen lasse: „Kompensieren Sie Mimik durch Gestik und das Gefühl durch Gewissheit“, betonte Mike Kern. Gerade bei der Onlineberatung sei es essentiell, Fragen zu stellen. Eine professionelle Fragetechnik, eine dem Kunden zugewandte Körperhaltung und die Zeichen des Kunden zu erkennen, führten mit hoher Wahrscheinlichkeit zum Erfolg – egal ob persönliches oder digitales Gespräch, mit oder ohne Maske.

Das neue Konzept fand – wie sich in der abschließenden Gesprächsrunde zeigte – großen Zuspruch bei den MHK-Jungunternehmern. Sie begrüßten weitere hybride Veranstaltungen in dieser Form. Trotzdem freue man sich auf das „normale“ Leben und viele informative Veranstaltungen in 2021. Überzeugt hatte das Konzept auch die Veltins-Brauerei. Sie hatte für die Teilnehmer der Veranstaltung ihr „Pülleken“ zur Verfügung gestellt, womit am Ende gemeinsam angestoßen wurde. Eine tolle Geste, die zur gemütlichen Lounge-Atmosphäre beitrug. „In Corona-Zeiten gilt es Abstand zu halten. Deshalb freut es mich ganz besonders, dass unsere Jungunternehmer mit diesem Format bewiesen haben, dass man dabei trotzdem Nähe und Vertrauen aufbauen kann“, resümierte am Ende Markus Paul. Er dankte den Teilnehmern und Jungunternehmenssprechern ebenso wie den Referenten, die zum Gelingen der Auftaktveranstaltung beigetragen hatten.

Jungunternehmer treffen sich zum digitalen Austausch

Links

- [MHK Group](#)