



Foto: Halfpoint – stock.adobe.com

/ Wenn Sie sich, Ihren Betrieb oder eine Idee kurz und knackig präsentieren wollen, haben Sie nicht viel Zeit. Meist ist die Aufmerksamkeits-spanne Ihrer Zuhörer gering. Hilfreich ist die Vorstellung, jemandem etwas nahebringen zu wollen, während man mit ihm im Aufzug fährt.

Den eigenen Betrieb kurz & knackig präsentieren

Redezeit: 1 Minute

Das eigene Unternehmen einprägsam präsentieren: Vor dieser Herausforderung stehen Handwerker immer wieder – ob im Kundengespräch, auf Messen oder bei Netzwerktreffen. Oft listen sie dann viele Fakten auf, um ihren Betrieb in seiner ganzen Bandbreite sichtbar zu machen. Doch weniger ist oft mehr. Wir geben Tipps, wie Schreiner mit ihrer nächsten Kurzvorstellung nachhaltig Eindruck machen. ANDREA EIGEL

■ „Was machen Sie denn so?“, „Würden Sie sich und Ihren Betrieb bitte kurz vorstellen?“ oder „Können Sie mir sagen, was Ihr Unternehmen besonders auszeichnet?“. Ob Verbands- und Netzwerktreffen, Fortbildungen, Messen, Kundengespräche oder Feste – immer wieder sind wir gefragt, uns und unsere Arbeit mal eben kurz zu präsentieren. Die wenigsten machen sich vorab Gedanken darüber, was sie in solchen Situationen sagen. Dabei bieten sich hier Chancen, das eigene Netzwerk zu erweitern, Kunden oder Mitarbeiter zu gewinnen, neue Lieferbeziehun-

gen anzubahnen oder Geldgeber zu überzeugen. Es kommt also darauf an, jeweils die passende Botschaft zu haben und sie knapp und verständlich auf den Punkt zu bringen.

Mit dem Chef in einem Aufzug

Viel Zeit haben die Angesprochenen dafür in der Regel nicht. Sie können vielleicht von einer Minute Redezeit ausgehen. In dieser Zeitspanne jemanden vom eigenen Betrieb zu überzeugen, geht das überhaupt? Ja, es geht. Die US-Amerikaner haben dafür den Begriff des „Elevator Pitch“ geprägt, die sogenannte Auf-

zugpräsentation. Das steckt dahinter: Wenn Sie ein Mitarbeiter eines großen Unternehmens sind und Ihrem Chef, der viel unterwegs und selten zu sprechen ist, eine Idee präsentieren wollen, stellen Sie sich einfach kurzerhand mit ihm in den Aufzug. Dann bleibt nicht viel Zeit, dann will jedes Wort gut gesetzt sein.

Und die Tipps, die für den „Elevator Pitch“ gelten, können uns auch bei Kurzvorstellungen in anderen Zusammenhängen helfen. Meiner Erfahrung nach sind dies die wichtigsten Punkte für eine gelungene Präsentation:



/ Für eine gelungene Präsentation ist es wichtig, die Zuhörerschaft berücksichtigen: Wer steht oder sitzt da vor mir? Welche Themen interessieren diese Menschen?



/ Schneller sprechen, um mehr Inhalte zu transportieren? Das ist keine gute Idee: Lieber das ein oder andere Detail weglassen und dafür langsam und deutlich reden.

Zuhörerschaft berücksichtigen

Wer steht oder sitzt da vor mir? Welche Themen interessieren diese Menschen? Was wünsche ich mir von ihnen? Welche Botschaft möchte ich ihnen mitgeben? Wer sich auf einer Fachveranstaltung den Kollegen vorstellt, beantwortet diese Fragen naturgemäß anders, als jemand, der auf einer Party mit einem anderen Gast ins Gespräch kommt. Das bedeutet: Eine Kurzvorstellung, die für alle Situationen passt, gibt es nicht. Präsentationen sind dann besonders erfolgreich, wenn sie die Situation und die Sicht der Zuhörer berücksichtigen.

Verständlich sprechen

Damit sie in nur einer Minute möglichst viele Inhalte transportieren können, erhöhen manche einfach das Sprechtempo. Das ist keine gute Idee: Lieber das ein oder andere Detail weglassen und dafür langsam und deutlich reden. Zur Verständlichkeit gehört auch die Wortwahl: Nicht empfehlenswert ist zum Beispiel die Rede mit Fremdwörtern und Fachsprache zu spicken, um Kompetenz zu vermitteln. Mit einer allgemeinverständlichen

Sprache vermeiden Vortragende, dass Zuhörer über unbekannte Wörter grübeln und dabei die Botschaft versäumen.

Emotionen wecken

Fakten, Fakten, Fakten: Branche, Standort, Gründungsjahr, Mitarbeiterzahl, Maschinenausstattung ... Oft gleichen Präsentationen einer Aufzählung solcher Daten. Das wirkt in der Regel langweilig und austauschbar. Werden Inhalte jedoch von Emotionen begleitet, bleiben sie zumeist im Gedächtnis. Emotionen weckt, wer Geschichten erzählt, Vergleiche zieht und eine bildhafte Sprache nutzt. Beim Publikum ausgesprochen beliebt sind humoristische Elemente. Sie machen einen Vortrag besonders unterhaltend. Beim Einsatz von Humor ist jedoch Fingerspitzengefühl gefragt: Wer damit Gefühle oder Konventionen verletzt, hat bei so manchem Zuhörer verspielt.

Botschaft vermitteln

Mit vielen meiner Beratungskunden arbeite ich daran, ihr Unternehmen klar und gut sichtbar am Markt zu positionieren. Sie ent-

wickeln in diesem Prozess auch eine Kernaussage, ein Motto oder Claim. Er fasst in einem Satz zusammen, was den Betrieb besonders auszeichnet und für den Kunden wertvoll macht. In vielen Fällen hilft der Claim, die Botschaft für eine Kurzpräsentation zu finden. Alle anderen Aussagen müssen dann auf diese zentrale Botschaft hinführen und sie untermauern.

Ich erlebe, dass es manchen Menschen schwerfällt sich auf eine kurze Botschaft zu beschränken. Sie befürchten, dass dies ihrem Betrieb in seiner ganzen Breite und Komplexität nicht gerecht wird. Was sie nicht bedenken ist, wie eine Präsentation, die viele Zusatzinformationen enthält, beim Zuhörer ankommt. Er verliert dann nämlich den roten Faden und kann durch die vielen Aussagen, die zentrale Botschaft nicht mehr erfassen.

Aufforderung einbauen

Wer nicht fragt, der nicht gewinnt: Je nach Situation kann es sinnvoll sein, abschließend eine Aufforderung an die Zuhörer zu richten. Das kann zum Beispiel eine Einladung zum kollegialen Austausch über ein bestimmtes



Foto: iacchaminterpund – stock.adobe.com

/ Wer gerade und locker vor den Zuhörern steht, seine Worte mit Gesten unterstreicht, frei spricht und dabei Blickkontakt mit den Zuhörern sucht, wirkt souverän und gelassen.

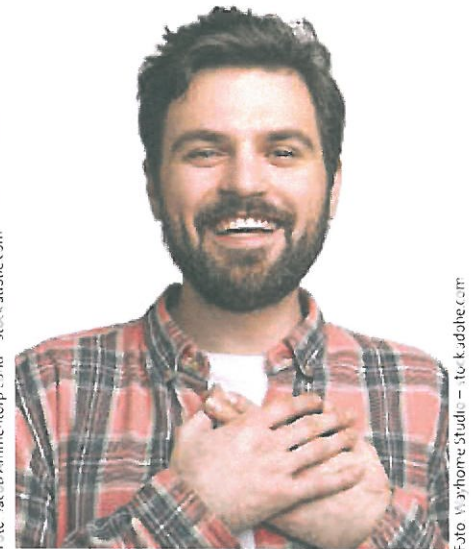


Foto: Wayhome-Studio – iStock.adobe.com

/ Es gibt einige Regeln zu beachten, doch letztendlich hat nur der Erfolg, der auch authentisch auftritt.

Thema sein, die Bitte, das Unternehmen doch an potenzielle Kunden weiterzuempfehlen, oder die Frage, ob jemand einen arbeitssuchenden Schreiner kennt, weil eine offene Stelle zu besetzen ist.

Körpersprache und Stimme gut einsetzen

Bislang ging es hier ausschließlich um die Inhalte einer Kurzpräsentation. Mindestens ebenso wichtig für den Eindruck, den eine Person hinterlässt, sind allerdings Stimme und Körpersprache.

Wer sich selbst beim Zuhören beobachtet, weiß wie entscheidend das Auftreten eines Menschen ist. Wer gerade und locker vor dem Auditorium steht oder sitzt, seine Worte mit Gesten unterstreicht, frei spricht und dabei Blickkontakt mit den Zuhörern sucht, wirkt souverän und gelassen. Kleidung, die dem Anlass angemessen ist und gleichzeitig authentisch wirkt, festigt diesen Eindruck. Meist passt dann auch die Stimme: Sie ist laut genug, damit sie von jedem im Raum verstanden wird und nutzt ihre Möglichkeiten, um den Vortrag abwechslungsreich zu gestalten: Sie variiert Tonhöhe und Sprechgeschwindigkeit, baut Pausen ein, um Spannung zu erzeugen, und betont die Worte und Sätze so, dass ihr Sinn gut erfassbar ist.

Keiner ist perfekt

Sicherlich: Nur ein Profi macht vielleicht alles exakt, wie es im Buche steht. Aber auch Menschen, die diese Regeln kreativ für sich anpassen, haben Erfolg. Dieser beruht zu meist darauf, dass sie authentisch auftreten. Und ein weiterer Punkt ist wichtig: Erfolgreiche Netzwerker fokussieren sich nicht nur auf sich selbst und den eigenen Vortrag. Sie gehen wertschätzend auf andere zu, kommen mit ihnen ins Gespräch und bringen echtes Interesse mit für das, was diese von sich berichten. ■

Die Autorin

Andrea Eigel ist Beraterin, Trainerin und Rednerin im Handwerk. Sie arbeitet für Handwerksbetriebe, Organisationen des Handwerks und die handwerkszuliefernde Industrie.

www.andreaeigel.de



BM-Praxistipp



Beispiel für eine Kurzpräsentation

Hier präsentieren wir Ihnen ein fiktives Beispiel, wie sich eine nachhaltig und hochwertig orientierte Schreinerei im Online-Auftritt kurz und knackig präsentieren könnte: „Wussten Sie, dass die Deutschen ihre Möbel durchschnittlich nur neun Jahre lang benutzen? Dann schaffen sie sich wieder etwas Neues an. Ich bin Bernd Bauer von der Möbeltischlerei Bauer in Magstadt. Unsere Kunden denken anders. Sie möchten keine Einmaleinrichtung. Sie stehen nicht auf kurzlebige Wohntrends. Sie suchen nach zeitlosen Möbeln von höchster Qualität, nach Möbeln, die sie noch ihren Kindern vererben können. Alles andere, sagen sie, können sie sich nicht leisten – und unser Planet ebenfalls nicht. Möbeltischlerei Bauer. Wir kreieren nachhaltige Wohnqualität. (Wir freuen uns, wenn sie uns an Menschen weiterempfehlen, die genauso denken.)