

Vertriebs-Profi aus Leidenschaft

Gründerköpfe Isabel Stühler kümmert sich mit „Pro.eta & Workshops“ um neue und alte Kunden

ALEXANDRA BÜLOW

„Einfach so bei wildfremden Menschen anrufen und ihnen ein Produkt schmackhaft machen, dabei in Kauf nehmen, dass man denjenigen am anderen Ende der Leitung nervt oder der fünfte ist, der etwas verkaufen will – für die meisten Menschen ist eine solche Situation der blanke Horror. Isabel Stühler liebt es. Und sie kann es, die Pflege von Stammkunden ebenso wie die Kaltakquise von neuen Kunden, das Treffen des richtigen Tons. Und weil Isabel Stühler es nicht nur kann, sondern Feuer und Flamme für den Vertrieb ist, bietet sie dieses Können nun an mit ihrem Unternehmen „Pro.eta & Workshops mit Isabel Stühler“.

„Pro.eta.“ ist die Abkürzung für „Produkte etablieren“. Stühler bringt einiges an Erfahrung in diesem Bereich mit. Gelernt hat die gebürtige Heidelbergerin Bürokauffrau und arbeitete anschließend einige Zeit in dem Beruf. Begeisterung kam bei ihr dabei nicht auf. Doch statt lange zu lamentieren, packte sie es an. „Ich bin ein Macher“, stellt die heute 37-Jährige fest. Mit Mitte 20 kündigte Stühler, lagerte ihre Möbel ein und zog in die Welt, ohne Geld in der Hinterhand, aber mit einer ordentlichen Portion Mut und „Macher-Lust“. Zwei Jahre war sie unterwegs, unter anderem in Irland, Südafrika und Australien. „Ich war Au-Pair, Fahrradguide, Cow-Girl, Assistentin in einem Immobilienbüro und Promote-



Die Aufgaben des Vertriebs liebt Isabel Stühler. Sie bietet ihr Können nun Unternehmen an, ebenso wie in Workshops

Yvonne Rohlfis

rin für ein Café“, erinnert sie sich. Als Isabel Stühler Menschen auf ein Café neugierig machen sollte, konnte sie an jeweils drei Tagen mit Abstand den höchsten Umsatz seit der Eröffnung, also seit neun Jahren, verbuchen.

Da war sie, die Lust, die Hingabe, der Spaß an einer Aufgabe. In Australien lernte Stühler auch ihren Freund kennen, einen Deutschen, und zog wieder mit ihm in die Heimat – nach Regensburg. Zunächst war sie dort als Assistentin der Geschäftsführung in einer Unternehmensberatung tätig, doch 2010 stieg Isabel Stühler in den Bereich Vertrieb ein. Und der Weg führte nach der Trennung in den Norden. „Ich brauche frische Luft, Wasser, ich bin nordisch“, sagt die Heidelbergerin. Derzeit lebt sie in der Nähe von St. Peter-Ording, arbeitete im Homeoffice für eine Klinik im Süden der Republik. Das lief hervorragend – doch im vergangenen Herbst musste die Klinik der Vertrieblerin betriebsbedingt kündigen. Für sie war klar: Ich mache mich selbstständig und biete meine Expertise Unternehmen an. Stühler beantragte

den Gründungszuschuss, und im Mai dieses Jahres gründete sie „Pro. eta. & Workshops mit Isabel Stühler“.

Bei Start-ups übernimmt sie zum Beispiel den Aufbau des Vertriebs, und bei etablierten Unternehmen unterstützt sie den Vertrieb, etwa, wenn der Umsatz nicht der ist, der er sein sollte oder Marketingaktionen nicht richtig zünden. „Der Blick und der Rat eines Externen kann sehr hilfreich sein“, sagt Stühler. „Ich gehe dabei nicht in Konkurrenz mit dem firmeneigenen Vertrieb, sondern schaue mit den Kollegen gemeinsam, wo Schwachstellen liegen könnten.“ Isabel Stühler arbeitet dabei für Kunden aus Norddeutschland, speziell Hamburg. „Viele Firmen konzentrieren sich zu sehr darauf, neue Kunden gewinnen zu wollen“, sagt die Expertin. „Dabei vergessen sie die Stammkunden.“ Und das bedeutet: Regelmäßig bei einem Kunden anrufen und sich darum kümmern, ob er zufrieden ist und, wenn nicht, Kritik annehmen und Dinge verbessern. Stühler ist darin ebenso Profi wie im Knüpfen von Erstkontakten. „Wichtig ist es, dranubleiben und aus dem Kontakt etwas zu machen.“ Dies beherrscht sie, ihr Wissen gibt die Gründerin aber auch in Workshops wie „Die wichtigsten Basics des Vertriebs“ an. Auch berät sie Künstler beim Aufbau eines Netzwerks – und bei der Beschaffung von neuen Kunden. Kaltakquise. Sie liebt es.