

OFFEN GESAGT

Es ist beschämend

Von Lothar Leuschen

Wenn im Opernhaus das Pina-Bausch-Ensemble auftritt, lassen sich Fans nicht zweimal bitten. Die Abende sind im Nu ausverkauft, vor den Abendkassen bilden sich lange Schlangen, vor der Tür werden glückliche Besitzer von Karten gefragt, ob sie nicht in Erwägung ziehen könnten, sich gegen Geld von ihren Tickets zu trennen. Das Tanzensemble ist ein Star, es ist ein Publikumsmagnet.

Ähnliche Szenen spielen sich um die Stadthalle ab, wenn, wie zuletzt, Weltstars wie Anne Sophie Mutter, Martha Argerich, Till Brönner und Thomas Quasthoff ihre Visitenkarten in Wuppertal abgeben. Dann wimmelt der Saal von Besuchern aus ganz Deutschland. Kultur macht Wuppertal bekannt. Sie ändert das Bild von einer Stadt, die viel zu oft hoffnungslos unterschätzt wird.

Aber irgendwann sind Tanzabende und Konzerte auch vorbei. Dann ist es vielfach üblich, in umliegenden Kneipen oder Restaurants den zumeist sehr schönen Abend in einem sehr schönen Ambiente Revue passieren zu lassen. Doch der Weg zu Kneipen und Restaurants oder auch nur zum eigenen Auto ist allzu oft ermüdetend. Wer jemals vom Opernhaus den Barmer Werth erreichen wollte und dafür die Unterführung am Alten Markt gewählt hat, der weiß nun, wovon die Rede ist. Es ist dunkel dort, es ist nass, es ist schmutzig und es riecht streng. Abgesehen davon, dass Wuppertaler das selbe Recht auf Sauberkeit und Sicherheit haben, werfen solche Ecken ein Licht auf diese Stadt, das viele auswärtige Besucher davon abhalten wird, jemals nach Wuppertal zurückzukehren – trotz Pina Bausch, trotz Top-Programm in der Stadthalle, trotz Schauspiel, Orchester, Skulpturenpark und Schwebebahn, trotz der schönen Parks und Trassen. Das ist schlecht, denn Bekanntheit nützt Städten nur, wenn die Bekanntheit mit ausschließlichen guten Erinnerungen ver-

bunden sind. Da hat Wuppertal vielerorts Schwächen – nicht in der Optik, sondern im Auftritt. Grünflächen sind vermüllt, Fußgängerzonen werden als Aschenbecher missbraucht, Kaugummis kleben auf Pflastersteinen. Und wo eine Fassade liebevoll hergerichtet wird, prangt wenig später ein Farbfleck.

Und die Stadtverwaltung? Sie erklärt sich für machtlos. Sie sieht dem üblen Treiben tatenlos und scheinbar machtlos zu. Dass beispielsweise 2000 Euro pro Monat und öffentlicher Toilette nicht ausreichen sollen, eine solche Anlage in einem ordentlichen Zustand zu halten, klingt abenteuerlich. Bei Bezahlung des Mindestlohnes reicht diese Summe aus, um 226 Stunden pro Monat aktive Aufsicht zu bezahlen, das sind annähernd acht Stunden pro Tag, inklusive Wochenenden. Wer es dann immer noch nicht auf die Toilette schafft, den sollte die Stadt zur Kasse bitten. Das belgische Gent macht es vor. Dort kostet das 120 Euro.

Selbstverständlich sind es nicht die Stadtverwalter, die Wuppertal verdrecken. Es sind Wuppertaler, denen beispielsweise auch der kürzeste Weg zur nächsten Abfalltonne noch zu weit ist. Es sind Hundehalter, die sich immer noch nicht entblöden, die Hinterlassenschaft ihrer Lieblinge liegen zu lassen, es sind Farbschmierer, die das Eigentum anderer nicht respektieren. Es sind zu viele.

Und dennoch kann die Stadt mehr tun, als sich hinter einer vermeintlichen Machtlosigkeit zu verschanzen. Wer Falschparker behelligen kann, der kann auch uneinsichtigen Hundehalter, Müllrowdies und Farbschmierer eine kostspielige Quittung für ihr Handeln geben. Wo der Wille dazu vorhanden ist, da ist auch ein Weg. So wie es ist, kann es jedenfalls nicht bleiben. An viel zu vielen Stellen ist der Zustand dieser Stadt unwürdig und beschämend.



lothar.leuschen@wz.de



„Jeder will beruflich oder privat etwas verkaufen“

INTERVIEW Klaus-J. Fink war ursprünglich mal Jurist. Am 11. April spricht er in der Reihe WZ Wissen über die Techniken des Überzeugens.

Das Gespräch führte Ulrike Gerards

Klaus-J. Fink gibt in der Vortragsreihe WZ Wissen Einblick in die Erfolgsfaktoren von Top-Verkäufern. Denn das ganze Leben ist ein Verkaufen - im Beruf und im Privatleben. Klaus-J. Fink gilt als absoluter Top-Speaker, seine Zuhörer schätzen ihn für seine direkte und unverblühte Art. In der Reihe WZ-Wissen ist er am 11. April zu Gast in Wuppertal.

Herr Fink, Sie wollen ja Ihren Zuhörern erklären, wie man aus einem „Nein“ ein „Ja“ macht. Was sagen Sie, wenn ich nun sage: Nein, zu Ihrem Abend in Wuppertal komme ich nicht?

Klaus-J. Fink: Gute Frage. Da ist Hartnäckigkeit gefragt. Nicht gleich nachgeben. Natürlich können Sie an diesem Abend auch zu Hause bleiben und den Fernseher einschalten. Oder Sie kommen vorbei und hören 90 Minuten lang etwas über Argumentation, die Sie beruflich wie privat weiterbringt.

Sie gelten als Top-Speaker zu den Themen Verkauf, Neukundengewinnung, Empfehlungsmarketing und Vertriebsaufbau. Aber Ihre Veranstaltung ist nicht nur für Menschen, die beruflich etwas verkaufen wollen?

Fink: Die Veranstaltung ist bewusst sehr breit aufgestellt und nicht nur für Verkäufer im engeren Sinne. Jeder will beruflich oder privat etwas verkaufen. Es wird ein Rundumschlag des menschlichen Miteinanders.

Mehr Überzeugungskraft, mehr Argumentationsstärke und mehr Schlagfertigkeit - kann man das wirklich trainieren?

Fink: Selbst die Schlagfertigkeit eines Thomas Gottschalk oder

eines Günther Jauch kann man trainieren. Man muss sich auf ein Gespräch vorbereiten. Denn eigentlich sind ja viele Äußerungen, zum Beispiel Kritik, die Sie von einem Kunden hören, immer die gleichen. Die Antworten kann man vorbereiten. Denn man kennt das: Drei Minuten nach dem Dialog ist man dann schlagfertig.

Gibt es bestimmte Techniken, mit denen Sie arbeiten?

Fink: Zum Beispiel, plakativ sprechen. Mit Bildern hat man eine viel höhere Überzeugungskraft. Ich kann sagen: Du bist hässlich. Ich kann aber auch sagen: Du hast ein Gesicht fürs Radio.

Sie nennen vier Erfolgsfaktoren.

Fink: Ja, ich habe vier Ansätze. Zunächst Persönlichkeit und Einstellung. Dazu gehört zum



Beispiel die Frage: Wie hartnäckig verfolge ich meine Ziele? Oder auch: Wie viel Ablehnung kann ich ertragen? Das zweite ist die Identifikation mit der Sache. Die Begeisterung für die Sache ist ganz wichtig. Der dritte Punkt ist Strategie/Marketing. Welchen Weg schlage ich ein? Viele Leute verzetteln sich da. Der vierte Punkt ist die verkäuferische Kompetenz. Ich sage immer: Verkauf ist „Maulwerk“. Ein Verkäufer verdient sein Geld mit Kommunikation.

Warum ist eine gute Gesprächsführung wichtig?

Fink: Wir reden den ganzen Tag von morgens bis abends. In der Schule, in der Ausbildung oder im Studium wird es höchstens mal gestreift. Ich bin da ein Verfechter der Gesprächstechniken der Jesuiten. Dort ist Ar-

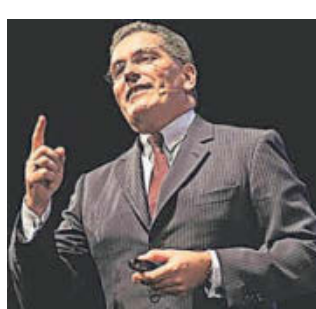
VORSCHAU

WEITERE TERMINE Am 30. Mai heißt es „Showtime - Auf den Bühnen des Lebens“ mit dem Cirque-du-Soleil-Star Christian Lindemann. Am 5. September zeigt Tobias Beck, wie man ein erfolgreiches und glückliches Leben führen kann bei „Bewohnerfrei - Wer sind die Superstars des Lebens?“. Am 10. Oktober geht es um „Crash-Kommunikation - Kommunikation auf maximaler Flughöhe“ mit Managercoach und Berufspilot Peter Brandl. „Das 1x1 des Gesprächsklimas - Souveränes Verhalten in schwierigen Gesprächen“ ist am 7. November mit Kommunikationsexperte Michael Rossié gefragt. Am 12. Dezember geht es mit Leo Martin um die „Geheimwaffe Vertrauen - Die Kunst Menschen an sich zu binden“.

ORT Die Barmeria ist erneut Gastgeber und Exklusivpartner. Die Vorträge finden jeweils mittwochs von 19.30 bis 21 Uhr (Einlass ab 19 Uhr) an der Barmeria-Allee 1 in Wuppertal statt.

PREIS Für die Abonnenten der Zeitung kostet eine Karte 39 Euro, ansonsten 49 Euro. Die Veranstaltungskosten sind steuerabzugsfähig und man erhält beim Kartenkauf eine Rechnung.

ANMELDUNG Karten gibt es bei der Veranstaltungsagentur Sprecherhaus. Anmelden kann man sich per Anmeldecoupon, per E-Mail: info@sprecherhaus.de, über das Kundentelefon 02561/69565-170 oder direkt im Online-Ticketshop: sprecherhaus-shop.de



Klaus-J. Fink. Foto: Sprecherhaus

gibt es keine zweite Chance. Das gilt zum Beispiel für das äußere Erscheinungsbild. Aber auch die Zeitplanung im Gespräch muss stimmen. Fink ist auch nicht genügend vorbereitet. Da wären wir wieder bei der Schlagfertigkeit, die sich trainieren lässt. Und dann ist es wichtig, authentisch zu sein. Wenn man zum Beispiel Dialekt spricht, sollte man das auch im Gespräch tun und sich nicht verstellen.

Was erwartet die Zuhörer in Wuppertal?

Fink: Ich bin bekannt für meine lebhaft-plakative Darstellung. Die Zuhörer erwartet umsetzbare Tipps für jeden, der sich im Umgang mit anderen Menschen verbessern will.

Bergischer Vermittlertag am Dienstag

Versicherungs- und Finanzanlagen sind das Thema.

Am kommenden Dienstag, 10. April, wird die Bergische Industrie- und Handelskammer (IHK) wieder zum Treffpunkt der regionalen Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler-Branche. An diesem Tag findet in der IHK-Hauptgeschäftsstelle am Heinrich-Kamp-Platz 2 der „4. Bergische Vermittlertag“ statt. Die Veranstaltung wird von der IHK, dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) und dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWW) gemeinsam organisiert.

Der Vermittlertag dient als Informationsplattform und wird reichlich Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch bieten. Zielgruppe sind Versicherungs- und Bausparvermittler, Führungskräfte, Mitarbeiter im Vertrieb und in der Vertriebsunterstützung sowie Finanzanlagenvermittler.

Unter anderem wird Andreas Eurich, Vorstandsvorsitzender der Barmeria Versicherungen, die aktuellen Herausforderungen der Branche darstellen. Anschließend referiert BVK-Präsident Michael H. Heinz über Chancen und Herausforderungen der neuen EU-Versicherungsrichtlinie (IDD) für den Vertrieb.

Die Veranstaltung ist kostenfrei, eine Anmeldung aber erforderlich. Ansprechpartnerin ist Elke Stoermer unter Telefon 2490-403, E-Mail e.stoermer@wuppertal.ihk.de. Online-Anmeldung unter: www.wuppertal.ihk24.de

SPD fordert starke Kommunen

Die Städte und Gemeinden sind das Fundament für die Lebensqualität der Menschen, sagt die SPD. „Vor Ort spielt sich das tägliche Leben ab. Vom Kindergarten bis zum Altenheim“, so der Vorsitzende Heiner Fragemann. Vor Ort werde Politik konkret. Deshalb fordere die SPD Wuppertal starke und leistungsfähige Kommunen. Mit dem Stärkungspakt Stadtfinanzen sei von der rot-grünen Landesregierung ein wichtiger Schritt gemacht worden.

5,7 Milliarden Euro wurden den finanzschwachen Kommunen in NRW zur Verfügung gestellt, über 200 Mio. Euro flossen nach Wuppertal. „In einem zweiten Schritt ist nun die Einrichtung eines Altschuldenfonds für die kommunalen Kassenkredite erforderlich. Damit entstehen die dringend notwendigen Spielräume für Kitas, Schulen, Straßen und Treppen“, so SPD-Vize Stefan Kühn, der das Land Hessen und die so genannte „Hessenkasse“ als Vorbild nennt. „Die derzeitige Niedrigzinsphase ist der richtige Zeitpunkt. An diesem Weg soll sich auch der Bund beteiligen“, so Fragemann und Kühn.

GLÜCKWÜNSCHE

Zum Geburtstag Heute: Frau Margret Blass (84), Evang. Altenhilfe Ronsdorf; Frau Adelheid Schulten (86), Lutherstift. Morgen: Frau Edith zur Mühlen (92), Paul-Hanisch-Haus.

NOTDIENSTE

Krankenhäuser Helios, Heusnerstr., Tel. 8960; Bethesda, Hainstr., Tel. 2900; St. Petrus, Carnap-Str., Tel. 2990; St. Anna, Vogelsangstr., Tel. 299 3810. Apotheken Heute: Markt-Apotheke, Gathe 92; Leimbach-Apotheke, Leimbacher Str. 110; Wilder-Apotheke, Wittener Str. 20. Morgen: Hirsch-Apotheke, Kipdorf 66; West-Apotheke, Kaiserstr. 102; Fortuna-Apotheke, Wittener Str. 8.

IMPRESSUM

Westdeutsche Zeitung General Anzeiger Wuppertaler Nachrichten Wuppertaler Anzeiger Lokalredaktion Telefon: 0202/717-2627 oder -2628. E-Mail: redaktion.wuppertal@wz.de Lothar Leuschen (verantwortl.), Andreas Boller (stellv.), Holger Bangert, Gordon Binder, Anne Grages (Kultur), Günter Hiege (Sport), Claudia Kasemann, Svenja Lehmann, Daniel Neukirchen, Manuel Praest, Eike Rudebusch, Katharina Rüh, Anke Strotmann Kreis Mettmann: Andreas Reiter Verlagsleitung und verantwortl. für Anzeigen: Jochen Eichelmann Telefonischer Anzeigenverkauf: Telefon: 0202/717-1, Fax: 0202/717-2669, E-Mail: anzeigen@wz.de Anschrift (für die o.g. Verantwortlichen): Westdeutsche Zeitung GmbH & Co. KG Ohligsmühle 7-9, 42103 Wuppertal, Telefon: 0202/717-0 WZ-Punkte Elberfeld: Buchhandlung v. Mackensen, Friedrich-Ebert-Straße/Ecke Laurentiusstraße 12, 42103 Wuppertal, Telefon: 0202/304001 Barmen: Mayersche Buchhandlung, Werth 54, 42275 Wuppertal, Telefon: 0202/43042800 Leser-Service Telefon: 0800/1452452 (kostenlose Service-Hotline)

Anzeige

Folgende Prospekte finden Sie in Teilen der heutigen WZ-Auflage: U & F Moden Stadtparkasse Wuppertal

Wuppertaler Feuerwehr lässt in Mettmann ausbilden

Im September beginnen 16 Wuppertaler ihre Ausbildung zum Notfallsanitäter.

Erstmalig durchlaufen elf Brandmeisteranwärter der Berufsfeuerwehr Wuppertal die Ausbildung zum Rettungsanitäter an der Bildungsakademie für Gesundheits- und Sozialberufe des Kreises Mettmann. „Möglich macht dies die neu abgeschlossene Kooperation

zwischen der Berufsfeuerwehr Wuppertal und der Bildungsakademie für Gesundheits- und Sozialberufe des Kreises Mettmann. Im Zuge des erhöhten Personalbedarfs bei den Feuerwehren und der begrenzten Ressourcen ist diese Kooperation Anfang des Jahres

geschlossen worden“, so Bodo Keißner-Hesse Leiter der Bildungsakademie. Weitere rettungsdienstliche Aus- und Fortbildungslehrgänge der Berufsfeuerwehr Wuppertal werden in diesem Jahr an der Bildungsakademie beginnen. „So starten im Septem-

ber 16 Auszubildende zum Notfallsanitäter der Feuerwehr Wuppertal ihre Ausbildung bei uns“, kündigt John Bastian Etti, Fachbereichsleiter Rettungsdienst der Bildungsakademie, an. Mehr Informationen zu den Ausbildungen auch unter bildungsakademie-mettmann.de