

MEINUNG

Jetzt reicht es

Von Lothar Leuschen

Vorverurteilungen sind grundsätzlich nie angebracht. Aber im Falle der Beschädigungen von Parteibüros in Wuppertal davon auszugehen, dass rechte Chaoten sich vielleicht als linke Chaoten verkleidet haben könnten, traut den Rechten viel zu viel Intelligenz zu. So schlau sind die nicht. Es spricht vieles dafür, dass Wuppertals autonome Szene wieder einmal das Gefühl hatte, ihr Mütchen kühlen zu müssen. Alle anderen Überlegungen sind Zeitverschwendung.

Besser wäre es also, wenn Politik, Stadtverwaltung und Polizei sich noch einmal der Frage zuwendeten, wie sinnvoll es ist, eine Gruppe von Linkschaoten auf Kosten des Steuerzahlers mit einem Treffpunkt zu versorgen,

aus dem heraus Anschläge auf Parteibüros und vermutlich auch auf künftige Polizeiwachen verübt werden. Das nun wieder nicht mit aller Konsequenz zu tun, gösse Wasser auf die Mühlen der AfD-Germanen, die vom machtlosen Rechtsstaat schwadronieren.

Wuppertal beweist jeden Tag, dass es Vielfalt in Herkunft und Meinung toleriert. Diese Stadt muss sich nicht länger von ein paar Salonanarchisten vorführen lassen, die ihre teils blutigen Anhänger losschicken, während sie selbst auf ihre vermeintlichen Coups mit solidarischem Bier aus der Dose anstoßen. Es reicht jetzt.



lothar.leuschen@wz.de

MEINUNG

Die Unbezahlbaren

Von Daniel Neukirchen

Die Pflege ist ein sehr menschlicher Beruf. Das Endprodukt ist nicht so greifbar wie das Haus des Architekten oder die Torte des Konditors. Die gute Arbeit misst sich am Wohlergehen eines Menschen. In der grauen Pflege-Praxis wird das Ziel aber durch die schlechten Rahmenbedingungen aus dem Auge verloren. Das gilt in den Altenheimen ebenso wie bei den ambulanten Pflegediensten,

wo die Fachkräfte Zahlen hinterherjagen müssen. Die sind im Gegensatz zu Glück und Wohlbefinden messbar. Und die Zahlen sagen: Wenn ein Pflegedienst für die Hilfe beim Toilettengang nur 4,79 Euro verdient, dann darf diese „Leistung“ nur eine bestimmte Zeit dauern. Plötzlich müssen Menschen in der Zeit X abgearbeitet sein. Die einzige Schraube an der der Pfleger da noch drehen kann, ist die Qualität. Dabei ist vielen Kranken der warme Händedruck und das offene Ohr viel wichtiger als die gekämmten Haare. Für sie sind das unbezahlbare Gesten – für die Krankenkassen unbezahlte Leistungen.



daniel.neukirchen@wz.de

Anzeige

Folgende Prospekte finden Sie in Teilen der heutigen WZ-Auflage:

Cornamusa

GLÜCKWÜNSCHE

Zum Geburtstag

Herrn Arno Michels (83), Lutherstift; Frau Ursula Roth (85), Evang. Altenwohnstätte Zeughausstraße; Frau Irmgard Brass (95), Johann-Burckhard-Bartels-Haus.

Zum Jubiläum

Frau Karen Ritter zum 25-jährigen Dienstjubiläum bei der Stadt Wuppertal. Herrn Olaf Heinrich zum 25-jährigen Jubiläum bei der Firma K. A. Schmiersal.

NOTDIENSTE

Krankenhäuser

Helios, Heusnerstr., Tel. 8960; Bethesda, Hainstr., Tel. 2900; St. Petrus, Carnaper Str., Tel. 2990; St. Anna, Vogelsangstr., Tel. 299 3810

diens der Kassenärztlichen Vereinigung; Tel. 116 117.

Apotheken

Apothek am Berg, Bergstr. 5-9; Bären-Apothek, Sonnborner Str. 108-110; Kronen-Apothek, Berliner Str. 45.

IMPRESSUM

Westdeutsche Zeitung
 General Anzeiger
 Wuppertaler Nachrichten
 Wuppertaler Anzeiger
 Lokalredaktion
 Telefon: 0202/717-2627 oder -2628,
 E-Mail: redaktion.wuppertal@wz.de
 Lothar Leuschen (verantw.), Andreas Boller (stellv.), Holger Bangert, Gordon Binder, Anne Grages (Kultur), Günter Hiege (Sport), Claudia Kasemann, Svenja Lehmann, Daniel Neukirchen, Manuel Praest, Eike Rüdebusch, Katharina Rütth, 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)

„Mit Konfrontation überzeugt man nicht“

In der Reihe WZ Wissen sprach Verkaufstrainer Klaus J. Fink über das richtige Auftreten, Argumente und Sympathie.

Von Bernadette Brutscheid

Verkaufstrainer Klaus J. Fink war zu Gast bei der dritten diesjährigen Veranstaltung WZ Wissen bei der Barmenia Versicherung. „Mit der richtigen Einstellung und Strategie zum Spitzenverkäufer“ lautete sein Thema und gleich zu Beginn war klar, dass nicht nur Betroffene, die im Handel tätig sind, angesprochen waren. Für Fink ist das ganze Leben ein Verkaufen, um zu bekommen, was man will. „Was ist ein Bewerbungsgespräch anderes als ein Verkaufsgespräch?“ Wie man Vertriebsstärke gewinnen kann um sich, seine Argumente und sein Können beim Gegenüber an den Mann zu bringen – dazu gab es an diesem Abend erhellende und unterhaltsame Einsichten.



Verkaufstrainer Klaus J. Fink war zu Gast in der Reihe WZ Wissen.

Foto: Andreas Fischer



Gleich zu Beginn eine Formel, anhand der Fink seine Aspekte erläuterte: „Erfolg = Wissen x Verhalten“. „Eignen Sie sich Wissen an, aber Ihr Gegenüber beurteilt Sie eher nach Ihrem Verhalten“ so Fink. Verhalten ist für ihn entscheidend, darin steckt Sympathie, die Wertschätzung dem Anderen gegenüber. Die Emotion muss stimmen. „Ich überzeuge nur, wenn man mich akzeptabel findet.“

Immer weder band Fink sein Publikum mit kleinen Anekdoten über typische Verkaufssituationen ein. Die Vermeidung von „Selbstmordthemen“ zu Beginn eines Gesprä-

ches ganz wichtig. „Fragen Sie bitte nicht ‚Waren Sie auch auf dem AfD-Parteitag?‘“ Anhand seiner vier Faktoren des Erfolges verdeutlichte er weiter. Die Persönlichkeit, ein ganz entscheidender Faktor.

Generell sieht Fink Deutschland als Verkaufsland nicht gut aufgestellt. „Wir sind eher Dichter, Denker, Ingenieure, machen super Erfindungen, aber vermarkten tun es andere, wie die USA“, sagte er über seine Erfahrungen mit Verkäufern in Amerika und sieht ihre Einstellung als gutes Vorbild. Zum Thema Telefonakquise er kündigt er sich nach der Leidenschaft und der Fähigkeit mit Niederlagen umzugehen, denn das macht den Erfolglichen aus. Einen guten Verkäufer qualifizieren die drei großen H von „Höfliche Hartnäckigkeit Hilft“ am bes-

ten gepaart mit Identifikation. „Mit Leidenschaft und Begeisterung können Sie überzeugen, der Andere spürt Ihre Begeisterung“, so Fink. Als weiteren Tipp rät er, die Kunden positiv zu verblüffen, denn kleine Gesten der Höflichkeit überzeugen.

„Kuschelcalls“ sollen die Kunden halten

Der Zahnarzt, der sich nach einer Behandlung telefonisch nach dem Befinden seines Patienten erkundigt, der Taxifahrer, der bei hohen Temperaturen eine Flasche Wasser für seinen Fahrgast bereit hat, Beispiele für ein „Mehr tun als erwartet“ und gleichzeitige Kundenbindung. Kuschelcalls nennt er das: „Kümmern Sie sich um Ihre Kunden, denn sonst macht das bald ein anderer.“ Verkaufen ist „Maul-

WZ WISSEN

VORSCHAU Die nächste Veranstaltung in der Reihe WZ Wissen findet am 30. Mai statt. Zum Thema „Showtime auf den Bühnen des Lebens“ spricht Christian Lindemann, Cirque du Soleil Star, King of Pickpockets,

internationaler Showexperte. Beginn 19.30 Uhr, Einlass ab 19 Uhr. Barmenia Versicherungen, Barmenia-Allee 1. Karten kosten 49 Euro und sind steuerlich absetzbar. sprecherhaus-shop.de

» Klaus J. Fink ist Verkaufstrainer und wurde 2012 in die Hall of Fame der German Speakers Association anlässlich der Ehrung für sein Lebenswerk aufgenommen. Er ist Dozent an der European Business School, Gastredner an der Europäischen Fachhochschule in Brühl sowie Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule Berlin. Ihm wurde zweimal der Conga Award Deutschland verliehen; er erhielt zweimal die Auszeichnung als „Trainer des Jahres“.

„Die Junior Uni ist eine hervorragende Idee“

Dass die anerkannte Einrichtung Wirklichkeit wurde, ist auch ein Erfolg des Fördervereins.

Von Katharina Rütth

Heute ist die Junior Uni eine weithin anerkannte Einrichtung. 2008 war sie nur eine Idee. Dass sie Wirklichkeit wurde und sich bis heute weiterentwickelt, ist auch ein Erfolg des Fördervereins, in dem sich Bürger, Unternehmen und Organisationen aus Wuppertal, Solingen und Remscheid für die Unterstützung der Junior Uni einsetzen. Der Verein feiert am Samstag seinen zehnten Geburtstag. Peter Vaupel, ehemaliger Vorstandschef der Stadtsparkasse und Vorsitzender des Fördervereins, weiß noch genau: „Es war der 14. April, 15 Uhr, im 16. Stockwerk des Sparkassenturms.“

14 Personen gründeten den Verein der Freunde und Förderer der Wuppertaler Kinder- und Jugenduniversität für das Bergische Land e. V. „Wir waren alle überzeugt, dass die Junior Uni eine hervorragende Idee ist“, sagt Vaupel. Bis heute fasziniert ihn, wie der Funke der Wissenschaft bei Kindern und Jugendlichen überspringt. Auch Peter Krämer, Steuerberater und Vereins-Schatzmeister, sagt: „Ich war sofort begeistert, als Professor Ziegler mich ansprach.“ Bei seinen Buchhaltungs-Kursen an der Junior Uni freut er sich, wie Jugendliche unterschiedlichen Alters und unterschiedlicher Schulformen zusammenarbeiten. Krämer erklärt die wichtige Rolle des Fördervereins: Er ist neben



Der Vorstand des Fördervereins: Jochen Braun, Peter Krämer, Gela Preisfeld und Peter Vaupel (v.l.). Foto: U. Schinkel

der Jackstädt-Stiftung und der E/D/E-Stiftung Gesellschafter der gemeinnützigen GmbH, die die Junior Uni betreibt: „Durch sind die einzelnen Vereinsmitglieder mittelbar Gesellschafter der Junior Uni. Je mehr Mitglieder wir finden, desto größer wird die Verankerung der Junior Uni in der Gesellschaft.“ Diese reicht heute sehr weit: Über 1000 Mitglieder zählt der

Verein. „Das ist schon sehr besonders“, sagt Jochen Braun, Ressortleiter Bauen und Wohnen bei der Stadt und Schriftführer des Vereins. Als er vor vier Jahren gefragt wurde, ob er mitmacht, „habe ich sofort

Ja gesagt.“ Ihn begeistert die Idee, Kindern außerhalb von Schule Lernmöglichkeiten zu eröffnen, zudem sei die Junior Uni „ein weiteres Projekt, bei dem aus dem Nichts etwas ganz Großes entsteht“.

Gela Preisfeld, Professorin für Zoologie und Biologie-Didaktik an der Universität sowie stellvertretende Vereinsvorsitzende, gehört zu den Dozenten der ersten Stunde. Vermittelt hat sie ihr Kollege Prof. Burckhard Mönter, der das ursprüngliche pädagogische Konzept der Junior Uni entwickelt hat. „Er suchte speziell Kursleiter aus der Uni, die bereit waren, ihr Wissen an die Kinder zu bringen. Damit hatte er mich schnell überzeugt“, sagt Gela Preisfeld. Das Ange-

bot der Junior Uni sei „von ungemein hohem Wert für die kognitive Entwicklung“ der jungen Studierenden. Mitglieder des Fördervereins sind viele Eltern von Junior Uni-Studenten, große und kleine Firmen sowie Einzelpersonen. Bisher hat der Förderverein pro Jahr 200.000 Euro an Spenden und Sponsorengeldern zusammengebracht. Das will er auch künftig schaffen und freut sich über Mitstreiter. Den Vereinsgeburtstag feiern die Mitglieder am Wochenende. Geschenke gibt es aber nicht für den Verein, sondern für die Junior Uni, die im Dezember zehn Jahre alt wird: „Wir werden ihr einen kleinen Roboter zum Geschenk machen“, kündigt Peter Vaupel an.

HEUTE IM KINO

CINEMA BERLINER STR. 88
 Das Etrusk. Lächeln 15.30, 20.15
 Das Mädchen aus dem Norden 18 Uhr
 Das Schweigende Klassenzimmer (ab 12 J.) 17.45 Uhr
 Die Verlegerin (ab 6 J.) 20.15 Uhr
 Film Stars Don't Die in Liverpool. 17.45 Uhr
 Peter Hase (ab 0 J.) 15.30 Uhr
 Transit (ab 12 J.) 15.45, 20.15 Uhr

CINEMAXX BUNDESALLEE 250
 A Quiet Place 18, 20.30, 23 Uhr
 Black Panther 3D 16.45, 20 Uhr
 Der Sex-Pakt 14, 17.30, 19.45, 22.30
 Die Sch'tis in Paris - Eine Familie auf Abwegen (ab 0 J.) 14 Uhr
 Fifty Shades of Grey - Befreite Lust (ab 16 J.) 17 Uhr
 Fünf Freunde und das Tal der Dinosaurier (ab 0 J.) 14.30 Uhr
 Ghost Stories (ab 16 J.) 22.30 Uhr
 Ghostland (ab 16 J.) 23.15 Uhr
 Gringo (ab 16 J.) 22.15 Uhr
 Jim Knopf und Lukas der Lokomotivführer 14.30, 17.30, 19.30 Uhr
 Midnight Sun - Alles für Dich 14.30h
 Pacific Rim 2: Uprising 16.45 Uhr
 Pacific Rim 2: Uprising 3D 19.30 Uhr
 Papa Moll und die Entführung des fliegenden Hundes (ab 0 J.) 15 Uhr
 Peter Hase (ab 0 J.) 14, 17 Uhr
 Ready Player One 14.45 Uhr
 Ready Player One 3D (ab 12 J.) 16.45, 20.30, 22.15 Uhr
 Red Sparrow (ab 16 J.) 20 Uhr
 Steig. Nicht. Aus! 19.45, 22.30 Uhr
 Tomb Raider (ab 12 J.) 16.30 Uhr
 Tomb Raider 3D (ab 12 J.) 19.30 Uhr
 Unsane: Ausgeliefert 23.15 Uhr
 Unsere Erde 2 (ab 0 J.) 14.15 Uhr

REX KIPDORF 29
 3 Tage in Quiber. 15.15, 17.45, 20.15
 Jim Knopf und Lukas der Lokomotivführer (ab 0 J.) 15, 17.30 Uhr
 Spielmacher (ab 12 J.) 20.30 Uhr
 Three Billboards outside Ebbing, Missouri (ab 12 J.) 22.45 Uhr