

Eigentlich ist er sechs Wochen hintendran, und wenig sieht bislang so aus, wie er sich das vorgestellt hat. Aber Stefan Kaufmann ist auch nur ein Mensch. Der als Projektleiter im Verschwörhaus, dem offenen Digital-Experimentier-Labor der Stadt, tut, was er kann. Und das beschränkt sich nicht nur darauf, ein Programm zu entwickeln, Workshops in die Stadt zu holen und jugendlichen wie erwachsenen Ulmern einen Tüftelplatz anzubieten. Sondern erstreckt sich auch auf die Möbel: „Das Ziel ist ganz klar, dass die Einrichtung sich auf die Arbeit der Menschen, die hierher kommen, auswirkt“, sagt der 31-Jährige. Er will Begegnungs- und Kommunikationsflächen schaffen: „Hier ist der Schalter auf kreativ.“

Palettensofas, Tischkicker, Kühlschränke voller Trend-Cola, Roboter – das ist die typische Ausstattung von Start-Ups, die sich am Silicon Valley orientieren. Im Verschwörhaus findet man davon: nichts. „Das wollen wir explizit nicht machen“, sagt Kaufmann. Nur Hochglanz, das ist nicht seines. „Wir sind hier mehr so Shabby Chic.“

Stefan Kaufmann
Projektleiter Verschwörhaus



Das Sofa, auf dem Stefan Kaufmann sitzt, hat er fürs Verschwörhaus in einer der Hausfarben angeschafft. Die Plakate sind in den vergangenen Jahren bei den Workshops für die Zukunftsstadt 2030 entstanden. Fotos: Lars Schwerdtfeger

„Wir sind mehr so Shabby Chic“

Design Fast 500 Quadratmeter Platz bietet das Verschwörhaus. Die will Stefan Kaufmann nicht nur funktionell, sondern auch ästhetisch einrichten. Von Christine Liebhardt

„Hackerkultur beruht darauf, Dinge anders zu benutzen, als sie mal gedacht waren.“

„Ich habe hier modernste IP-Telefone und die sprechen mit dem Teil. Das ist der Punkt. Das ist der Bruch.“



Schick & Schön

Vorne im Aquarium sitzt Stefan Kaufmann häufig, nicht nur, weil es das beste Tageslicht hat. „Draußen kommen oft neugierige Leute vorbei, mit denen will ich interagieren.“ Wer rein kommt, bekommt einen Kaffee und kann sich im Vortragsraum auf einen der Sitzsäcke fallen lassen, die von den Zukunftsstadt-Workshops übrig geblieben sind – genau wie die Poster. „Das ist aber nicht nur dem schwäbischen Geiz geschuldet. Ich will hier bei Veranstaltungen keine Reihenbestuhlung haben.“

Stattdessen hat er ein zitronengelbes Sofa angeschafft. Es ist Teil eines Farbkonzepts, das die Ulmer Künstlerin Petra Schmitt mitentwickelt hat: Neben Gelb gehören Grün und dunkles Rot dazu.

Das nicht alles so schnell umsetzbar ist, wie Kaufmann es gerne hätte, ist auch der Größe der Fläche geschuldet: Auf knapp 500 Quadratmetern breitet sich das Verschwörhaus im ehemaligen Sparkasengebäude am Weinhof aus. Erd- und Untergeschoss hat die Stadt angemietet. „Das war ein Einbauschrank- und Sideboard-Paradies.“ Inzwischen gibt es nicht nur Eiermann-Tische im Vortragsraum, sondern auch Arbeitsplätze mit Lötkolben, Nähmaschine und 3D-Drucker. Dort entstehen Accessoires wie der CoolTourHat – Hüte, die losblinden, wenn jemand mit ähnlichen Interessen in der Nähe ist. In den schmalen Schießscharten-Fenstern laden Sitzkissen dazu ein, es sich bequem zu machen. „Dort können Leute sich begegnen oder auch zurückgezogen arbeiten.“



16 000 DM hat der Feldfernsprecher der Bundeswehr 1960 gekostet. Heute kommuniziert er mit IP-Telefonen im Haus.



Kissen auf der Fensterbank öffnen Kommunikationsräume.



Kreative Umgebung, kreatives Produkt: der CoolTourHat.

Was angeboten wird

Workshops Im Verschwörhaus werden regelmäßig Einführungs-kurse in Wikipedia angeboten, zum Beispiel heute, 14 Uhr. Basteln, tüfteln, bohren und programmieren können 9- bis 12-Jährige zusammen mit Kreativen und

Künstlern bei den Tinkertank-Workshops von E.tage. Wie wär's mit einem Malroboter aus einem kaputten Plattenspieler? Auch die Open-Data-Arbeitsgruppe UlmAPI trifft sich regelmäßig im Verschwörhaus.

Bootstrap-Mittwoch Alle zwei Wochen ist ab 18.30 Uhr Bootstrap-Mittwoch: Gemeinsam werden Möbel umgeräumt und das ehemalige Sparkassen-Verwaltungsgebäude in einen „digitalen Bolzplatz“ umgebaut.

„Fachidiot schlägt Kunden tot“

Vortrag Er könnte einem Fisch ein Fahrrad verkaufen und Rentnern eine Rafting-Tour: Verkaufstrainer Klaus Fink.

Ulm. Mit seinem Infotainment-Auftritt im Rahmen der SÜDWEST PRESSE-Reihe „Vorsprung durch Wissen“ hat Verkaufstrainer Klaus J. Fink eine thematische Punktlandung im randvollen Stadthaus hingelegt. Der Mann ist Balsam für die geschundene Verkäuferseele und Heilsbringer einer Branche, die in der Beliebtheitsskala ganz unten rangiert. Zumindest in hiesigen Breiten gelten Verkäufer bestenfalls als „Klinkenputzer“. „Den Deutschen“, hat Fink erkannt, „fehlt ein Gen.“ Sie sind tolle Tüftler, Ingenieure, aber keine Vertriebsmenschen. „Was Deutsche erfinden, machen andere groß“, verweist er auf die durch Thomas Edison bekannt gewordene Glühbirne.

Beim Verkaufen kommt es auf den richtigen Ton an. Lektion eins: „Verkauf ist Umgang mit Menschen. Geschäfte werden mit Menschen gemacht, wir müssen mit ihnen reden.“ Und Sympathie erzeugen, Kompetenz nachweisen und Vertrauen erwecken. Was mit landläufigen Verkaufstools nicht zu machen sei, weist der Dozent der European Business School auf das spezielle Rüstzeug eines Top-Verkäufers hin, gemäß der Formel: „Erfolg ist Wissen geteilt durch zwei mal Verhalten im Quadrat.“ Den Gesprächspartner mit Fachwissen zu überfrachten sei kontraproduktiv: „Fachidiot schlägt Kunden tot.“

Leidenschaft sei ebenso gefragt, wie Einsatzbereitschaft. Rückschläge müssten teflonartig abgleiten. „Nichts tun, bringt nichts, keinen Erfolg haben wir immer“, erzählt der zweimalige „Trainer des Jahres“ von hartgesottene Staubsaugervertretern und ihrer Strategie, die Verkaufsgespräche immer im obersten Stock eines Hauses zu beginnen, damit sie nicht noch einmal an den Orten ihres möglichen Scheiterns vorbeigehen müssen.

Weil „ein Match zwischen den Ohren gewonnen wird“, rät Fink dazu, das eigene Streben nach Anerkennung und Bedeutung hinten anzustellen. „Füttern Sie das Kundenego.“ Beim Anblick eines wenig ansprechenden Gegenübers sei eine charmante Umschreibung besser, als die nackte Wahrheit: „Sie haben das perfekte Radiogesicht.“ db



Klaus J. Fink: Jeder ist ein Verkäufer. Foto: Matthias Kessler



ZAHNÄRZTLICHE TAGESKLINIK Dr. EICHENSEER MVZ II GmbH

NEU in der Ulmer CITY!

365 Tage im Jahr für Sie da!

Alle Krankenkassen

Wir bieten Ihnen:

- Bezahlbare, hochwertige zahnmedizinische Leistungen / Implantologie
- 3-D-Röntgen (reduzierte Strahlenbelastung)
- Hochwertige Kunststofffüllungen ohne Zuzahlung (für gesetzlich kranken-versicherte Patienten)

ZAHNÄRZTLICHE TAGESKLINIK Dr. EICHENSEER MVZ II GmbH • Hirschstr. 1. (Am Münsterplatz) • 89073 Ulm • Tel.: (07 31) 3 98 08 90
Öffnungszeiten: Mo. – Fr.: 7.00 – 21.00 Uhr • Sa.: 8.00 – 18.00 Uhr • So.- und Feiertags: 9.00 – 12.00 Uhr (Notdienst) • www.z-tagesklinik.de

