

## Der T-Punkt kennt die Lösung

Tipps und Tricks für Existenzgründer zum Thema Kundenservice und Erreichbarkeit standen im Mittelpunkt des turnusmäßigen Treffens des Netzwerkes 40plus. Eingeladen hatte kürzlich der T-Punkt Business Bonn.



Rund 350 Existenzgründer informierten sich über die Erreichbarkeit für Kunden mittels moderner Telekommunikation.

18.02.2005/ Das Netzwerk 40plus ist Kontaktbörse für Existenzgründer mit Berufs- und Lebenserfahrung, die in der Region Bonn/Rhein-Sieg den Sprung in die Selbständigkeit wagen wollen oder ihre Geschäftsidee innerhalb der vergangenen fünf Jahren realisierten. Wie der Name schon vermuten lässt, wendet sich das Netzwerk 40plus an die etwas "älteren" Jungunternehmer, die über 40 Jahre alt sind.

Zu den Initiatoren des Netzwerkes gehören die Stadt Bonn (Amt für Wirtschaftsförderung), die Bundesagentur für Arbeit (Standort Bonn), die IHK Bonn/Rhein-Sieg, die Sparkasse KölnBonn, die Unternehmensberatung "Start Up Consulting" und der T-Punkt Business Bonn. Gemeinsames Anliegen ist, Existenzgründern mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und ihnen darüber hinaus eine Plattform für den Erfahrungsaustausch untereinander anzubieten. Oft ergeben sich aus den Kontakten Kooperationen und Geschäftsbeziehungen.

Existenzgründer sind für T-Com eine attraktive Zielgruppe. In Zahlen ausgedrückt: Bei rund 410.000 Firmengründungen pro Jahr liegt das Investitionsvolumen im Bereich Telekommunikation und Informationstechnologie je Gründung bei rund 13.400 Euro. Existenzgründer interessieren sich in der Regel nicht nur für einzelne Produkte und Dienste, sie erwarten komplette Telekommunikationslösungen. "Wir bieten Existenzgründern eine umfassende Beratung und ein für sie zugeschnittenes Lösungsangebot.", erklärt Michael Virnich, Leiter T-Punkt Business Bonn.

Die Resonanz von Teilnehmer und Presse zu Netzwerk-40plus-Veranstaltungen, die abwechselnd von den Initiatoren organisiert werden, ist sehr positiv. Rund 350 Existenzgründer folgten der Einladung vom T-Punkt Business Bonn und informierten sich darüber, welche Möglichkeiten es gibt, um rund um die Uhr für den Kunden erreichbar zu sein. "Wir konnten unseren Bekanntheitsgrad als Ansprechpartner für Existenzgründer deutlich steigern. Und wer mit uns gute Erfahrungen gemacht hat, der empfiehlt uns innerhalb des Netzwerkes auch weiter.", beschreibt Virnich die Akzeptanz des Netzwerkes. Im Marketing-Jargon heißt diese Art von Kundengewinnung "Empfehlungsmarketing".

Neben den Beratungen im Bonner T-Punkt nutzen Jungunternehmer verstärkt auch die speziellen Veranstaltungen in den T-Punkt Foren wie zum Beispiel die Themenabende "Geschäftspotentiale besser nutzen - Tipps und Tricks für Unternehmen." Da Informationsveranstaltungen oft den Beginn langjähriger Geschäftsbeziehungen einleiten, plant T-Com speziell für Existenzgründer in diesem Jahr bundesweit Veranstaltungen in den T-Punkten Business.