



Spende an die Klinikclowns

Eine Spende von 1200 Euro haben die Müller der Meyermühle kürzlich an den Verein Klinikclowns Bayern übergeben. Gespendet wurde der gesamte und von der Meyermühle aufgerundete Ertrag aus den Mühlenführungen beim Jubiläum „30 Jahre Bio-Erfahrung“. Ingesamt wurden bei der Mühlenführung mehr als 1000 Besucher in

kleinen Gruppen durch die Betriebsräume der Meyermühle geführt. Sie konnten mit eigenen Augen verfolgen, wie dort Getreide zu Mehl vermahlen wird. Im Bild: (hintere Reihe von links) Michael Hiestand, Vera Fuschlberger, Andreas Adler, Michael Ragner, Michael Hemmer, Thomas Gruner mit Vertretern der Klinik-Clowns.

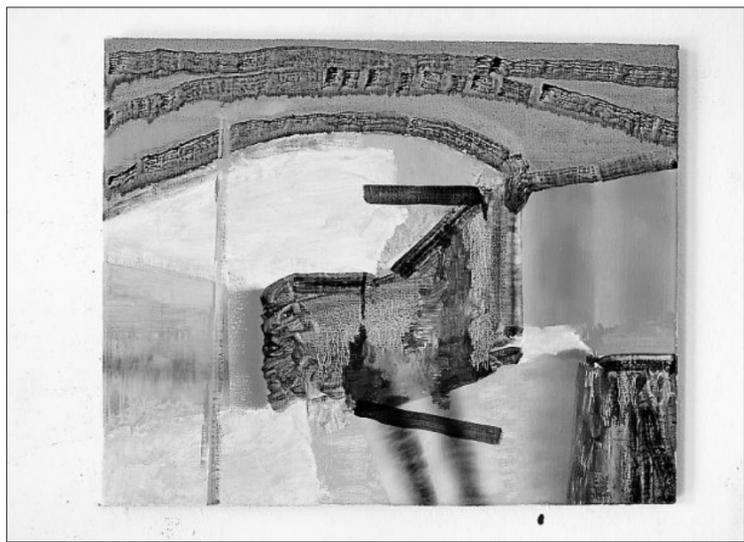
Schöpfungen entstehen

Vernissage der Neuen Galerie am Freitag

Neue Bilder von Doris Hahlweg und Uli Zwerenz zeigt die Neue Galerie Landshut ab Freitag im Gotischen Stadel auf der Mühleninsel. Zur Eröffnung der Ausstellung am Freitag um 20 Uhr sind alle Kunstliebhaber willkommen. Während Uli Zwerenz stets nur an einem Bild arbeitet und dabei die Farben und Formen auf der Leinwand nass in nass miteinander verknüpft und vermischt, entstehen bei Doris Hahlweg mehrere Bilder gleichzeitig. Schicht über Schicht trägt sie Farbe auf den Aluminiumbildträger auf, bis ihre Arbeiten geologischen Schichtungen, Sedimenten von Zeit, gleichen.

Während diese Bildwirkung ein sehr strukturiertes Vorgehen voraussetzt, wählt Uli Zwerenz den

komplizierten Weg: Er weiß am Anfang noch nicht, wohin es geht und beschreibt die Sinnfrage im Chaos. Dieses Chaos überlässt jedoch niemals dem Zufall das Feld: es nützt ihm vielmehr schöpferisch für den nächsten Schritt – was immer ein konzentriertes Wahrnehmen, Innehalten und Entscheiden voraussetzt. So entstehen bei beiden Künstlern laut Ankündigung Schöpfungen im wahrsten Sinne des Wortes. Sie sind reine Farbe, Form und Material. Die Ausstellung dauert bis 18. November und ist donnerstags bis sonntags von 14 bis 17 Uhr geöffnet. Am Dienstag, 13. November, bietet die Neue Galerie Landshut von 17 bis 20 Uhr eine Feierabendschau mit Führungen durch die Ausstellung an.



Uli Zwerenz verknüpft die Farben und Formen auf der Leinwand miteinander nass in nass.

Das Stadttheater spielt

Fr., 26. 10., 19.30:	Premiere: Der zerbrochne Krug . Lustspiel von Heinrich von Kleist (Prem.-Miete und freier Verkauf)
Sa., 27. 10., 19.30:	Der zerbrochne Krug (Sa.-Miete und freier Verkauf)
Sa., 27. 10., 20.00:	Studiobühne: Der Kontrabass . Ein-Mann-Komödie von Patrick Süskind
So., 28. 10., 16.00:	Der zerbrochne Krug (So.-Miete und freier Verkauf)
So., 28. 10., 18.30:	Studiobühne: Der Kontrabass
Fr., 2. 11., 19.30:	Außer Kontrolle . Komödie von Ray Cooney
Sa., 3. 11., 19.30:	Quetzaltenango, Niederbayern oder Franz im Glück . Bayerische Komödie von Stefan Tilch & Elmar Raida (Sa.-Miete und freier Verkauf)
So., 4. 11., 11.00:	Einführungsmatinee zu Beatrice di Tenda
So., 4. 11., 11.00:	Öffentliche Führung . Ein Blick hinter die Kulissen des Landestheaters Niederbayern
So., 4. 11., 18.00:	Quetzaltenango, Niederbayern oder Franz im Glück
Fr., 9. 11., 19.30:	Premiere: Beatrice di Tenda . Oper von Vincenzo Bellini (Prem.-Miete und freier Verkauf)
Sa., 10. 11., 19.30:	Beatrice di Tenda (Volksbühne und freier Verkauf)
Sa., 10. 11., 20.00:	Studiobühne: Der Kontrabass
So., 11. 11., 18.00:	Die lustige Witwe . Operette von Franz Lehár
So., 11. 11., 18.30:	Studiobühne: Der Kontrabass

Änderungen möglich. Theaterkasse: Tel. 9220833; theaterkasse@landshut.de; geöffnet: Dienstag bis Freitag von 10.30 bis 12.30 und 17 bis 18.30 Uhr, Samstag 10.30 bis 12.30 Uhr; Abendkasse eine Stunde vor Vorstellungsbeginn

Neukunden mit Garantie

Verkaufsprofi Dirk Kreuter im Hotel Kaiserhof

Die Mitglieder und Gäste des Marketing-Clubs Niederbayern dürften am Montag einen lehrreichen Abend mit dem „Speaker 2012“ erlebt haben. „Von Dirk Kreuter werden Sie gleich erfahren, wie Sie Neukunden mit Garantie bekommen und Stammkunden binden“, kündigte Präsident Rüdiger Westphal bei der Begrüßung an. Seinen Vortrag begann Dirk Kreuter dann mit: „155 Werberbriefe bekommt jeder Deutsche pro Jahr; pro Tag muss das Gehirn 7000 Werbeimpulse ertragen; selbst auf dem „stillen Örtchen“ müssen Männer auf Werbung gucken: Jede Gelegenheit, um an Konsumenten heranzukommen, wird heutzutage genutzt.“

Einerseits fühlten sich die meisten Menschen von Werbung belästigt, viele davon würden sie am liebsten ganz zu verbieten. Von Kundenbefragungen hält Deutsch-



Dirk Kreuter sprach über Kundengewinnung.

(Foto:est)

lands führender Verkaufstrainer wenig und zitiert Henry Ford: „Wenn ich meine Kunden fragen würde, dann hätten wir heute noch Pferde.“ Laut Verkaufstrainer Kreuter ist Empfehlungsmarketing der beste Akquise- und Verkaufsweg, der zudem ein großes Potenzial zur Stammkundenbindung hätte.

Am Ende war der Vortrag vielen Zuhörern zu kurz gewesen.

Für Dirk Kreuter war der Abend jedoch noch nicht vorbei; denn beim gemütlichen Zusammensein des Marketing-Clubs Niederbayern an der Hotelbar ging es für ihn anschließend mit „Einzel-Coachings“ weiter. -est-

„100 Prozent emotional“

Dirk Kreuter über Kaufentscheidungen und Eigenmarketing

Mit dem Referenten des Abends, Dirk Kreuter, hat die LZ über Verkäuferpersönlichkeiten und seine Freude an gut gemachter Werbung gesprochen. Kaufen sei ganz klar eine Bauchangelegenheit, ist er überzeugt.

LZ: Können Sie als professioneller Verkaufstrainer zwischen Privat- und Berufsleben überhaupt noch trennen?

Dirk Kreuter: Nein. Will ich auch nicht; denn ich genieße es, im Kino zu sitzen, Werbung zu sehen und herauszufinden, was da gerade mit den Zuschauern gemacht wird. Welche verkäuferischen Methoden werden eingesetzt, um sie zu überzeugen? Auch beim Shoppen analysiere ich, wie der Verkäufer seinen Job macht. Ich lasse mich dabei gerne begeistern und sage: „Wow, das finde ich toll, wie der das macht!“ Ich kann aber auch ruckelig werden, wenn sich ein Verkäufer keine Mühe gibt.

Sind Sie als Verkaufstalent zur Welt gekommen?

Nein. Was aber schon immer da war, mich sozusagen auszeichnet, ist meine Begeisterungsfähigkeit.

Gibt es den perfekten Verkäufer?

Als Verkäufer wird man nicht geboren, sonst würde man auch zum Busfahrer oder zum Bäcker geboren werden. Zum Verkäufer wird man



Dirk Kreuter

(Foto: est)

gemacht. Hilfreich ist, wenn man ein bisschen extrovertiert ist und wenn man Lust hat, mit Menschen zu arbeiten. Das Übrige ist eine reine Lern- und Trainingssache.

Haben Sie einen Tipp, wie man sich selbst besser „verkauft“?

Eine Bewerbung ist ein Mailing für die eigene Person, ein Vorstellungsgespräch ist ein klassisches Verkaufsgespräch. Wie muss ich das machen? Es gelten alle Spielregeln wie im Verkauf: Auf das Gegenüber einstellen und dessen Situation, Bedarf und Wünsche erfragen. Persönliche Vorteile so darstellen, dass sie für potenzielle Arbeitgeber relevant sind. Dabei gilt der klassische Verkäuferspruch: „Der Wurm muss

dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.“

Ist Kaufen eine Bauch- oder Kopfsache?

Momentan gibt es einen Trend, der nennt sich „Neuroforschung“. Mit ihr hat man herausgefunden, dass wir Kaufentscheidungen zu 100 Prozent emotional treffen. Wir kaufen emotional, um es später rational zu rechtfertigen.

Was meinen Sie zur Verkaufsmentalität der Deutschen?

Da haben wir eine echte Baustelle. Die Deutschen sind weit davon entfernt, ein Land der Verkäufer zu sein. Auf der einen Seite macht mir das Mut, weil ich nie arbeitslos werden kann in Deutschland. Andererseits finde ich das sehr schade. Wir haben viele geniale Produkte, und „Made in Germany“ steht für Qualität, doch sind die Deutschen - mit ein paar Ausnahmen - sind nicht in der Lage, ihre Leistung so zu kommunizieren, dass die Welt das glaubt.

Haben Sie eine Botschaft für Verkäufer?

Aufträge verliert man nicht an bessere Produkte, Dienstleistungen oder Preise, sondern an bessere Verkäufer.

Das Interview führte Evi Ströhm.

Die Natur ist eine Künstlerin

8. Interkulturelle Kunstwerkstatt kann als Umweltprojekt erlebt werden

Die Natur steht im Mittelpunkt während der 8. Interkulturellen Kunstwerkstatt. Darüber informierten der Veranstalter Haus International und die Galerie 561. Unter der Schirmherrschaft von Oberbürgermeister Hans Rampf und Bezirksstadtspräsident Manfred Hölzlein sollen Kindergarten- und Schulkinder die Möglichkeit bekommen, die Natur als Künstlerin kennenzulernen. Und alles in Form einer interkulturellen und generationenübergreifenden Begegnung.

In Workshops und in der ab 16. November 14-tägig stattfindenden offenen interkulturellen Kunstwerkstatt werden beispielsweise Jahreszeitenrituale behandelt. Man lernt von Permakultur, Naturkunst, Naturstudien oder LandArt. Es wird eine große Tischtrommel gebaut oder gemalt, getöpft, gelesen

oder in der Erde gewühlt. Als Teilnehmer stehen bereits Kinder fest, welche in den Gruppen des Hauses International sind. Angesprochen sind aber auch all jene Kinder, denen es Spaß macht, gemeinsam die Natur zu erforschen, zu sehen, wie aus einem Samenkorn eine stattliche Pflanze wird, mit Früchten zum Essen. Wie diese und die vielen Kräuter schmecken, erfährt man beim gemeinsamen Kochen. Das Malen und Zeichnen wiederum macht auf die Schönheit von Blüten oder Zweigen aufmerksam, darauf, wie sie duften und ganz nebenbei, wie sie heißen. Ein Konzert der „SchLAGwerker“ wird vorbereitet, ebenso eine Ausstellung. Mit einer offenen Natur- und Kunstwerkstatt wird man auf der Umweltmesse Landshut präsent sein.

Ziel ist, wie es der künstlerische Leiter, Dr. Markus Wimmer, formu-

liert, die Natur kreativ verständlich zu machen. Entstehen dürfe dabei durchaus Respekt. Respekt im Sinne von Berücksichtigung und Wertschätzung, gegenüber der Natur und gegenüber anderen Kulturen. Partner des Projekts sind die „Freie Kinder und Jugend Kunstakademie“ sowie die Stadtbücherei. Letztere bietet mit ihren Bücherkisten viel Lesestoff zum Thema Natur und Umwelt. Auch das Stadtgartenamt wird sich in das Projekt einbringen, ebenso die Umweltmesse. Interessenten, egal ob Jugendliche, Eltern, Lehrkräfte oder Erzieher, erhalten Auskunft im „Haus International“ oder in der „Galerie 561“. -bau-

■ Info

Informationen unter www.freie-akademie-landshut.de und www.haus-int.de