

Mann mit Bodenhaftung

PORTRÄT: Auf glattem Boden ausrutschen? Nicht mit Ludwig Mader. Seine Geräte geben genauen Aufschluss darüber, ob ein Boden wirklich rutschsicher ist.

Bisschen mehr reden, etwas weniger Technik“: Ludwig Mader fühlt sich wohl in seiner Rolle als Vertriebler. Dass genau das sein Ding sein könnte, kam dem gelernten Industriemeister Elektrotechnik allerdings erst mit der Zeit.

Seit vier Jahren vertriebt er Messgeräte zur Bestimmung der Bodenständigkeit. Die Geräte entwickelt hat sein Bekannter Michael Resch, dem allerdings Zeit und Händchen fehlen, um den Verkauf zu betreuen. Mader kam die Option, dies auf selbstständiger Basis zu übernehmen, gerade recht. Als er Resch 2005 kennenlernte, schlug Mader sich als IT-Berater durch. „Ich hatte damals einiges falsch gemacht, etwa meine Werbung nicht richtig platziert und damit viel Geld verprasst“, sagt der 34-Jährige. Die Messgeräte verschafften ihm ein zweites Standbein. Inzwischen liegt die IT-Beratung auf Eis, und Mader konzentriert sich mit seinem Unternehmen m-ELT Electronic Solutions voll auf den Vertrieb.

Das Know-how dafür erwarb er sich mit der Praxis und verschiedenen Seminaren bei der IHK. Seine größte Schwierigkeit am Anfang seien Hemmungen beim Telefonieren gewesen, erzählt der Münchner rückblickend: „Ich hatte Angst, dass ich jemanden mit meinem Anruf stören könnte.“ Erst nach und nach konnte er durch den Austausch im IHK-Gründertraining diesen Punkt überwinden.

Seine Kunden – darunter Arbeitssicherheitsabteilungen größerer Firmen, Gebäudereiniger und Bodensanierer – adressiert Mader jetzt viel



Eine glatte Sache: Mit diesem Gerät begann Ludwig Maders Vertriebskarriere.

gezielter: mit Newslettern, persönlichem Anschreiben und Anzeigen in einer Fachzeitschrift. Eine erste Pressemitteilung hat er im Rahmen des zwölfmonatigen berufsbegleitenden Gründerseminars verfasst. Auch auf Messen will sich Mader verstärkt blicken lassen. Nach einem etwas holprigen Anfang 2005 ist Mader nun zuversichtlich: „Ich weiß jetzt, dass ich ein Produkt an den Mann brin-

gen kann.“ Gut so: Schon bald soll er eine neue Gewindeschneidemaschine betreuen. Dann will Mader einen Mitarbeiter einstellen. „Damit endlich mal wieder Urlaub drin ist.“

IHK	INFO
Christian Codreanu	
Tel.: 089/51 16-567	
E-Mail: codreanu@muenchen.ihk.de	