

Ein „Jungunternehmer“ der anderen Art:

Mit 60 Jahren in die Selbstständigkeit

Heino Flore wird dieses Jahr 60. Im Vergleich zu vielen seiner Altersgenossen bereitet er sich nicht langsam auf den Ruhestand vor. Im Gegenteil: Er hat sich im August 2005 selbstständig gemacht. Wieder.

Montagsmorgen, 9.30 Uhr: Heino Flore auf dem Weg zur Arbeit. Der gebürtige Bremer sitzt in seinem Wagen, vor ihm ein Stadtplan, auf dem Beifahrersitz Listen mit Kundenadressen. Per Handy ruft er kurz einen Kollegen im Innendienst an, klärt aktuelle Fragen und Problemfälle. Mit einem Marker hat er die Straßen gekennzeichnet, die er bereits hinter sich hat. Er schnappt sich die Unterlagen und macht sich auf den Weg. Er trägt Jeans, ein orangenes Hemd, passende Krawatte in blau-orange, ein sportliches sandfarbenes Jackett, schwarze Schuhe. „Heute sind die Straßen mit den Einfamilienhäusern dran. Da ist die Krawatte angemessen.“ Er geht auch schon mal mit Strickjacke und offenem Hemd raus, wenn er in Bremens Arbeiterviertel geht. An seiner rechten Hand prangt - in norddeutscher Tradition - ein Siegelring. Er wirkt sehr gepflegt. Und für sein Alter sehr jung. „Für den ersten Eindruck hast du keine zweite Chance!“, zitiert Heino Flore.

Ein kleiner, aber sehr sympathischer norddeutscher Dialekt kommt hin und wieder durch, wenn er spricht. Ansonsten passt sein Hochdeutsch zu seinem Äußeren: eben perfekt. Er ist sehr wortgewandt, redet schnell, drückt sich präzise aus, wirkt unglaublich vertrauenerweckend.

Er klingelt an der ersten Tür, wartet. Das Einfamilienhaus macht einen aufgeräumten Eindruck. Eine Frau, Mitte vierzig, öffnet die Türe. Er geht einen kleinen Schritt zurück, nickt freundlich und sagt: „Guten Tag, mein Name ist Heino Flore. Ich bin der für Sie zuständige Medienberater von Kabel Deutschland. Sie sind ja Kunde bei uns und ich würde Sie gern ein paar Minuten über unsere neuen Produkte informieren“, lächelt er die Dame an. Die schaut ihn fragend an: „Neue Produkte? Außer dem Kabelanschluss?“ „Oh, ja“, antwortet Flore, „da hat sich eine Menge getan in der letzten Zeit.“ Die Kundin bittet ihn herein. Flore beginnt zu erzählen. Ob sie denn schon vom neuen digitalen Fernsehen gehört habe, fragt er die Kundin. Und den neuen tollen Spartenprogrammen, die Kabel Deutschland jetzt im Angebot habe. Und dass man demnächst auch über den Kabelanschluss ins Internet gehen könne. Sogar Telefonieren über Kabel sei bald möglich. Die Kundin ist sehr interessiert, folgt den Ausführungen von Heino Flore mit großer Aufmerksamkeit. Nach kaum mehr als zwanzig Minuten verlässt er das Haus - mit einem Auftrag in der Tasche. „Das wird ein guter Tag!“, prophezeit er. „Ich komme bei 98 % der Kunden ins Haus oder in die Wohnung“, sagt er selbstbewusst. Eine Frage der Technik sei das. Wobei er seine Stärken gezielt einzusetzen weiß: „Meine Seriosität mindert die vorhandene Grundskepsis um 50 %.“

Er klingelt am nächsten Haus, die Tür geht auf, er begrüßt den Herrn mittleren Alters freundlich, wird abermals hereingebeten. Auch hier kommt er mit einem Auftrag zurück - nach 17 Minuten...

Seine berufliche Laufbahn beginnt Flore mit einer Ausbildung zum Groß- und Außenhandels-Kaufmann, dann hängt er noch einen Bankkaufmann dran. Acht Jahre bleibt er in der Bank, dann wechselt er zu einem Kunden, einer Bremer Baufirma, und kümmert sich von nun an um Baufinanzierungen. Danach folgen vier Jahre Vertrieb im Immobilienbereich als Bauträger. Sein Arbeitgeber geht pleite, Flore macht sich selbstständig. Das war vor rund 25 Jahren. Doch die Baubranche ist am Boden. Heino Flore beschließt, sich nach neuen Einnahmequellen umzusehen. Er versucht es mit Versicherungen. Drei Monate Ausbildung, dann ran an die Kunden. Doch schon bald merkt er, dass er auf dem Holzweg ist: „Das war nichts für mich. Ich konnte mich mit den Produkten nicht identifizieren. Du kannst nur erfolgreich sein, wenn du liebst, was du verkaufst!“

Ein Freund seines Sohnes arbeitet bei Kabel Deutschland - so lernt er seinen heutigen Teamleiter

Frank Köhler kennen. Der ist zwar kaum älter als sein ältester Sohn, doch damit hat er kein Problem: „Ich liebe es, mit Profis zu arbeiten“, sagt Flore. „Medienberater bei Kabel Deutschland: Das ist ein sauberes und ehrliches Geschäft - das mag ich.“ Sein Teamleiter Frank Köhler war von Anfang an begeistert: „Die Ausstrahlung von Heino Flore hat mich umgehauen. 60-Jährige von dem Kaliber hätte ich gerne mehr im Team!“

Er klingelt erneut an einem der schicken Einfamilienhäuser. Doch dieses Mal öffnet keiner. Ein Nachbar verrät, dass die Bewohner verreist sind. Heino Flore fragt den Nachbarn, ob er auch Kunde bei Kabel Deutschland sei. Nein, sagt dieser, er habe eine Satellitenschüssel. Die habe ihm sein Sohn mal geschenkt. Flore lächelt...

Eine halbe Stunde später kommt er mit einem Receiver unterm Arm aus dem Haus und tauscht diesen gegen sein Gerät. Ein weiterer Verkaufserfolg an diesem Tag. Einer der besonderen Art, hat er doch einen Kunden vom Wettbewerb für das Kabelfernsehen gewinnen können.

„Mein Büro ist die Straße“, stellt er nüchtern fest. „Das liegt sicher auch nicht jedem.“ Er ist seit August 2005 bei Kabel Deutschland. „Ein Nein am Anfang war schwer zu verkraften“, erinnert er sich an seine ersten Wochen im vergangenen Spätsommer. Nicht alle Kunden sind ihm wohl gesonnen: „70 % sind nett, 20 % neutral, 10 % sehr kritisch!“, sagt Flore. „Aber das ist in anderen Branchen genauso“, ergänzt er. Stimmt.

Dieses Jahr wird er 60. Auf die Frage, was er in fünf Jahren machen will, antwortet er: „Als Medienberater für Kabel Deutschland arbeiten. Ich bin doch erst 60!“ Er genießt die freie Zeiteinteilung bei diesem Job. Sein Arbeitstag beginnt mit einem ausgiebigen Frühstück mit seiner Frau. Dann setzt er sich ins Auto, fährt in sein Gebiet. Gegen 10.00 Uhr startet er. Gegen 19.00 Uhr ist er wieder zu Hause bei seiner Familie. Auch samstags macht er manchmal Termine, denn da sind manche Kunden besser zu erreichen oder haben Zeit für ihn. Ob das Stress für ihn sei? „Nein“, sagt er, „früher habe ich deutlich mehr gearbeitet.“

Derzeit verdient er knapp über 4.000,- Euro pro Monat. „Wenn ich mein Niveau der Kundenbetreuung und des Service halte, geht kaum mehr.“ Er weiß, dass seine Kollegen bis zu 7.000,- Euro im Monat verdienen. Seine Servicequalität kostet eben Zeit. „Es ist ein Dilemma - aber ich kann meine Kundenbetreuung nicht runterfahren - das ist nicht mein Stil...“

„Dieser Job ist eine Chance, eine Herausforderung. Die Baubranche gibt nichts mehr her. Meine Zeit dort ist abgelaufen“, resümiert er seine Situation. „Seit April gibt es High Speed Internet in Bremen. Jetzt macht das Verkaufen doppelt Spaß!“, grinst er.

Sich mit nahezu 60 Jahren selbstständig zu machen, ist für Heino Flore nichts Außergewöhnliches. „Viele meiner Altersgenossen haben schlicht und ergreifend keine Lust, einfach nur zu Hause zu sitzen, ihrer Frau auf die Nerven zu gehen und den Rasen zu mähen. Bei anderen ist es eine Frage des Lebensstandards: Wenn die Rente nicht reicht, kann man sich als freier Handelsvertreter etwas dazuverdienen.“ Wie viel, bestimmt jeder selbst. Ein „Teilzeit-Medienberater“ verdient zwischen 1.000,- und 1.500,- Euro.

Er trinkt seinen Kaffee aus, lächelt dem Ober zu, verabschiedet sich. Fünf Minuten später sitzt er am Esstisch in einem der hübschen Einfamilienhäuser, sein Gesprächspartner ist in seinem Alter. Und Heino Flore schwärmt vom Kabelfernsehen...