

Bankerin wird Briefschreiberin – und verdient damit Geld

Thüringerin Sylke Schröder gibt Vorstandsposten auf und macht sich selbstständig

VON ULRICH LANGER

WEIMAR. Klingt verblüffend: Mit Briefeschreiberei Geld verdienen. Allerdings funktioniert das nur, wenn die Angelegenheit als ernsthafte Berufung begriffen und vor allem beherrscht wird. Sylke Schröder aus Weimar scheint dies gelungen zu sein. „So euphorisch möchte ich nicht gleich werden. Dennoch sind meine Erwartungen in den ersten fünf Monaten meiner Selbstständigkeit übertroffen worden“, zieht die Thüringerin eine erste zaghafte Bilanz. Sie sei von null Euro Umsatz in den ersten Monaten ausgegangen, mehr sei es aber schon geworden. Zahlen mag sie allerdings nicht verraten.

Diese Art Zurückhaltung zeichnet nicht nur ihr Wesen aus, sondern ist auch ein lebensnotwendiger Zug ihrer Tätigkeit: Schröder ist Chefin des von ihr im Februar dieses Jahres gegründeten Briefstudios. Eine ehemalige Bankerin, die 23 Jahre lang in Finanzinstituten zu Hause war, hat den scharfen Schnitt gewagt, ihren Vorstandsposten bei der Ethikbank in Eisenberg (Thüringen) gekündigt und sich in ihrer Wohnung in Weimar den eigenen Arbeitsplatz geschaffen. 30.000 Euro hat sie für Umbau und Technik in ihr neues Büro investiert.

„Viel gehört zunächst nicht dazu“, erklärt sie. Dennoch steckt deutlich mehr dahinter. Schröder schreibt – wie der Firmename vermuten lässt – tatsächlich Briefe. Für Geschäftskunden in erster Linie. Der Preis pro Schriftstück liegt bei 250 Euro. An die 36 Briefe sind es bislang geworden. Die Unternehmen frag-

ten etwa nach gut formulierten Texten für eine Mitarbeiterinformation oder für die Anündigung von Preiserhöhungen. „Eine sächsische Firma bat mich sogar darum, eine Einladung an den Bundespräsidenten zu verfassen. Auch das war kein Problem.“ Für einen Betrieb in Tübingen hingegen hat sie den kompletten Schriftverkehr der Vertriebsabteilung neu gestaltet. Zu guter Letzt wandte sich sogar eine ältere Frau an sie, um eine Antwort auf eine Kon-

Sylke Schröder (49)

trafanzzeige möglichst überzeugend zu formulieren. „Sie hatte schon etwas aufgeschrieben, aber das wirkte wie die Worte einer verängstigten, verkrampten Frau, sich fast schon für ihr Verhalten entschuldigend.“ Die Studio-Chefin hat ihr helfen können, zumindest, was den Brief betrifft.

Die Kunden zufriedenzustellen in diesem Metier – das bedarf großen Fingerspitzengefühls. Besser gesagt: Die 49-Jährige hat nur eine Chance, später auch mal Gewinne zu erwirtschaften, wenn sie feinsinnig „die Seele des Geschäftspartners“ aufzuspüren vermag. „Ich muss doch in dem Geschriebenen auch emotional für den Kunden sorgen und werben, ihn sympathisch, angenehm und verständnisvoll an den Adressaten bringen.“ Ein hoher Anspruch. Sie spricht auch von der „Tonalität“ des Kunden, die sie treffen müsse, faktisch

in sein Inneres vordringen, um ihn nach außen so gut „zu verkaufen“, dass er glaubwürdig bleibt. Diese Gabe scheint ihr angeboren zu sein. Schon als kleines Mädchen habe sie sich gerade für die Zwischentöne, das Unausgesprochene interessiert. Dazu setzt sie nicht zuletzt auf Beobachtung. „Klar gehe ich in die Firmen, schaue mich dort um. Wie ist das Klima, grüßen die Beschäftigten freundlich oder schulften sie ohne Reaktion vorbei. Auch merke ich dann recht schnell, ob die Freundlichkeit echt oder aufgesetzt ist.“ Neben dem Einfühlungsvermögen und der Diskretion ist ihre schreibende Begabung eine weitere Stütze ihres Geschäfts. Als sie in jüngeren Jahren auch ab und an journalistisch für einen Bonner Wirtschaftsverlag gearbeitet hatte, scheuigte der Chef ihr, ein sprachliches Naturtalent zu sein. „Sicher, Veranstalter gehört auch dazu“, sagt die Unternehmerin. Dennoch sei ohne solide Ausbildung nichts zu machen. Ihre eigene Entwicklung ist Beleg dafür. Im Kombinat Keramische Werke Hermsdorf lernte Schröder von 1982 bis 1984 den klas-

sischen Beruf einer Sekretärin. Und arbeitete dann im Büro des Generaldirektors. „Das war eine richtig harte Schule“, erinnert sich die Thüringerin. Mit Blick auf die Arbeitszeit habe sie damals schon unter marktwirtschaftlichen Bedingungen mit zahlreichen Überstunden gelebt. Sie setzte später noch den Abschluss als staatlich geprüfte Sekretärin drauf, qualifizierte sich nach der Wende zur Diplom-Bank-Betriebswirtin, wurde 1992 Vorstandssekretärin in der Volksbank Eisenberg, gründete dort 2002 die Ethikbank mit, stieg bis in deren Vorstandstage auf und verließ das Haus im Mai 2014.

Danach pausierte sie. „Ich konnte mir das leisten, mein finanzielles Polster ließ das zu.“ Drei Monate wanderte sie durch Südfrankreich bis nach Spanien, „um den Kopf frei zu kriegen“. Nun ist sie seit neun Monaten Chefin des Weimarer Briefstudios, wo ihr die jahrelangen Erfahrungen in Sachen geschäftlicher Kontaktpflege sehr zupasskommen. Die Alleinkämpferin hat inzwischen auch mit ihrem zweiten „Standbein“ Fuß gefasst und die ersten Seminare für Unternehmen gestaltet. Dabei werden Büro- und kaufmännische Mitarbeiter darin geschult, Geschäftspost professionell zu bewältigen.

Quelle: IHK | Grafik: Patrick Moya

Gewerbeneugründungen

	Sachsen	Thüringen	Sachsen-Anhalt
2011	30 548	13 148	12 522
2012	26 822	11 595	11 264
2013	25 489	11 541	10 665
2014	24 354	10 345	10 567