

# Sylke Schröder verdient Geld mit Briefe schreiben

Einstige Mitbegründerin der Eisenberger Ethikbank startete noch mal neu

VON ULRICH LANGER

**ETTERSBURG/EISENBERG.** Die passenden, wirkungsvollen, angemessenen Worte zu finden, wenn es darauf ankommt – das ist für viele Menschen eine enorme, mitunter unüberwindliche Hürde. Ob die zielgerichtete Formulierung im Geschäftsbrief, oder die Vereinheitlichung des gesamten betrieblichen Schriftverkehrs, oder die einfühlsam verfasste Trauerkarte – Sylke Schröder hilft bei all diesen Herausforderungen. „Mit Briefeschreiben Geld zu verdienen, mag auf den ersten Blick frappierend klingen, funktioniert aber durchaus“, sagt die Thüringerin. Sie betreibt seit reichlich zweieinhalb Jahren ein Briefstudio, startete seinerzeit ihr Büro in ihrer Wohnung in Weimar. Seit diesem Sommer agiert die Alleinkämpferin von ihrem neuen Zuhause aus im nahegelegenen Ettersburg.

Sie habe ihren Schritt in die Selbstständigkeit nie bereut. „Ich kann davon leben. Es läuft sehr gut“, schätzt die 51-Jährige zuversichtlich ein. Allerdings war ihre Einkommenssituation früher als Vorstandsmitglied der Ethikbank im thüringischen Eisenberg schon etwas ganz anderes. „Das stimmt wohl.“ Dennoch ist zu spüren, wie sehr sie in ihrem neuen Beruf aufgeht. Inzwischen hat sie sich mehrere Standbeine geschaffen. Da ist zunächst der Ursprung der Unternehmung zu nennen: Briefe im Kundenauftrag aufzusetzen. „Das geht beim Einzelschreiben los bis hin zu Firmen, die in ihren Standardschriftverkehr frischen Wind hineinbringen wollen.“ Zielgruppe seien dabei in erster Linie Sekretärinnen. Bei Bedarf schaue sie sich in den Betrieben um, um herauszufinden, wie die nötige Briefkultur dort entwickelt werden kann. Die Wirkung des Geschriebenen für das Außenbild des Unternehmens – darauf komme es im Kern an.

Auf dem Weg dorthin bietet Schröder sogar Seminare an. Etwa die Basisvariante zum Thema „Briefe und E-Mails – die unterschätzten Markenbotschafter“. Auch erste Aufträge zum Akquisebrief lägen bereits auf ihrem Tisch. Nicht zuletzt Lehrveranstaltungen zum Redenschriften übernimmt sie. Selbst Work-



**Sylke Schröder hat Eisenberg im Saale-Holzland-Kreis verlassen und sich nahe Weimar selbstständig gemacht.** Foto: privat

shops für Chefetagen hat sie drauf – unter dem Motto „Tipps für gute Kommunikation unter Managern“, „Wie sollte die Geschäftsführung in prekären Situationen reagieren?“ Sie stehe sozusagen als „Krisenfeuerwehr“ den Unternehmern zur Seite. Ein Tagesseminar koste dann schon mal 650 bis 1200 Euro. „Dafür ist ja auch viel Vorbereitung erforderlich.“

Ob offene Seminare, oder sogenannte Inhouse-Veranstaltungen, beides beherrscht sie. Je nach Wunsch. Allein für das nächste Jahr seien schon 35 Seminar-Auftritte konkret geplant. Entsprechend sei sie viel auf Achse – kürzlich in München, Heilbronn, Kiel oder Hildesheim. „In meiner Heimatregion, im Umfeld von 150 Kilometern, da ist noch mehr drin“, meint die Studio-Chefin.

Klar ist, um Kunden zu begeistern, ist ein sehr diffiziles Fingerspitzengefühl einer ihrer wichtigsten Trümpfe. Sie punkte vor allem, wenn sie feinsinnig „die Seele des Geschäftspartners“ aufzuspüren vermag. „Ich muss doch mit dem jeweiligen Text auch emotional für den Kunden sozusagen werben, ihn sympathisch, angenehm und verständnisvoll an den Adressaten bringen“, macht Schröder ihren Anspruch deutlich. Sie spricht auch von der „Tonalität“ des Kunden, die sie treffen müsse, faktisch in sein Inneres vordringen, um ihn nach außen gut „zu

verkaufen“, ihn glaubwürdig „rüberzubringen“. Die Zwischentöne zu erspüren, das Unausgesprochene förmlich „zu hören“ – das gelingt ihr offensichtlich recht gut. Immerhin zählt sie inzwischen 120 Kunden zu ihren Auftraggebern.

Aber mit Intuition allein ist es natürlich nicht getan. Ohne Sachkunde und Professionalität läuft es ebenso wenig. Ihre fachliche Kompetenz kann sich jedenfalls sehen lassen. Bevor sie in die Vorstandsetage der Ethikbank aufrückte – dort ist sie bezeichnenderweise für den Bereich Kommunikation zuständig gewesen –, hat sie jahrelang ihre fachlichen Fertigkeiten vervollkommen. Im Kombinat Keramische Werke Hermsdorf lernte Schröder von 1982 bis 1984 den klassischen Beruf einer Sekretärin. Und arbeitete dann im Büro des Generaldirektors. „Das war eine richtig harte Schule“, erinnert sich die Thüringerin. Später setzte sie den Abschluss als staatlich geprüfte Sekretärin oben drauf. Nach der Wende qualifizierte sie sich zur Diplom-Bank-Betriebswirtin, wurde 1992 Vorstandssekretärin in der Volksbank Eisenberg, gründete dort 2002 die Ethikbank mit und stieg schließlich bis in deren Chefetage auf. 2014 verlies sie das Haus und stürzte sich in die Selbstständigkeit.

Offensichtlich mit Erfolg. Im vergangenen Jahr konnte sie gegenüber 2015 ihre Umsätze verdreifachen. „In diesem Jahr schaffe ich nochmals eine Verdopplung“, sagt sie stolz, ohne allerdings konkrete Zahlen zu nennen. Fakt ist, sie setzt weiterhin auf Wachstum, ist dabei ständig auf Suche nach neuen Betätigungsfeldern, die sie beackern kann. So ist sie inzwischen auch ausgebildete Sterbegleiterin und seit zwei Jahren als Trauerrednerin tätig. Mit diesen Erfahrungen unterstützt sie zudem Menschen, einfühlsame Kondolenzbriefe zu verfassen. „Es besteht allgemein eine große Unsicherheit, die richtigen Worte für die Trauerkarte zu finden“, sagt sie. „Das hat seine Ursache in einer Gesellschaft, die den Tod aus dem Leben verbannt hat.“ Für sie ist klar: Entscheidend für aufrichtige Trauerbekundungen ist es, „sich des Kerns der eigenen Beziehung zur oder zum Verstorbenen bewusst zu werden“.