

Start einer erfolgreichen Serie – Bericht eines Teilnehmers

Erster Handels-Werberclub Treff in Weinheim/Bergstraße

Wildeshausen/Weinheim 12.05.2011

Lange geplant, gut vorbereitet und doch fast 20 Stunden vor Start noch fast wieder abgesagt. Böse Stimmen sagen, was so einen Start hat kann nicht gut werden. Aber im Gegenteil. Auch wenn nur



zwei Marketing Köpfe aus dem Handel dabei waren, einer davon gehört mir, wurden wir durch drei sehr lockere und kurzweilige Vorträge beglückt, die auch sehr schnell zu angeregten Diskussionen und dem gewünschten Erfahrungsaustausch führten.

Unsere charmante Gastgeberin Irmgard Abt von Abt – Print und Medien GmbH stellte uns mit Ihrem Sohn Matthias Abt das Leistungsspektrum Ihres Unternehmens vor. Insbesondere die durch den

QR/Matrix-Code in Verbindung mit den Druckerzeugnissen des Hauses Abt zu erzielenden Möglichkeiten im Bereich Direct Marketing und Aktionssteuerung durch Personalisierung.

Schnell stellte sich heraus, dass sich alle im Handelsmarketing tätigen mit ähnlichen oder sogar gleichen Problemen und Herausforderungen herumschlagen und nach Kosten-Nutzen-Effektiven Methoden der Kundenansprache suchen. „Einzelhandel heißt so, weil alle einzeln handeln!“ war dann auch eine schnell und treffend gefundene Zusammenfassung der Herausforderungen durch Siegfried Klos (EK Servicegroup Bielefeld). Wie gewinne ich meinen Handelspartner für lange und meist aufwändig geplante Aktionen, wie schaffe ich es den Funken überspringen zu lassen und aus Push-Marketing ein Pull-Marketing zu machen. Eindrucksvolles Beispiel von Abt – Print und Medien war die Web gestützte „Eiswürfelaktion“ am Kundenbeispiel. Kosten runter, Teilnahmequoten rauf und alles aus einer Hand! Kompliment!

Im Anschluss demonstrierten Martin Rieg und Jürgen Kolb von der Agentur KomFOUR ihre Leistungswerte für Geomarketing basierte Direktmarketing Kommunikation/Beilagenverteilung auf PLZ8 Basis. Entgegen den gemachten Erfahrungen der beiden Club Teilnehmer ist hier ein System entstanden, das die Zwischenhändler in den Verteilorganisationen ausschließt und schnelle und effiziente Aktionen in der Haushaltsverteilung deutschlandweit ermöglicht. Die während und nach der Präsentation geführte Diskussion hätte noch länger fortgesetzt werden können. Auch wenn letztlich der finale Beweis für eine in allen Facetten und Randbereichen zielgenaue Verteilung in der Diskussion nicht erbracht wurde, haben wir hier ein Tool kennen gelernt, das seines gleichen in Deutschland sucht und mit der Kompetenz der Vortragenden in Zukunft noch weiter entwickelt wird.

Zu guter letzt präsentierte uns Rolf Weidner von M-Brain, wie sich das gute alte Presse-Clipping in die Neuzeit evolutioniert hat. M-Brain ermöglicht es,



kurze aber stichhaltige Executive Summaries mittels Stichwortsuche im weltweiten Netz zu erstellen. Eine großartige Erleichterung für Unternehmen, ihr Ohr am Geschehen der Zeit zu haben und eine übersichtliche Zusammenfassung zu bekommen, was über das eigene Unternehmen, den Wettbewerb, Trends im Markt und einfach alles, was für das Unternehmen relevant ist, gesprochen und geschrieben wird. Einzige Ausnahme sind und bleiben geschlossene Bereiche wie Facebook u.a.! Aber da will sich ja auch jeder geschützt sehen.

Nach 4 ½ Stunden Vorträgen und Diskussionen hatten es sich die Teilnehmer dann auch verdient, den Abend auf dem mediterran anmutenden Weinheimer Marktplatz beim Lieblings-Italiener von Frau Abt ausklingen zu lassen. Gutes Essen und nicht wenig Wein trugen ihren Teil zum rundum gelungenen ersten Club Treffen bei!



Mein Dank geht hier an alle Referenten und unseren Chef Organisator Jochen Schulz von Schulz Consulting Mannheim, der, wie schon so oft, die Wünsche und Ideen seiner Kunden aufgegriffen hat und zusammen führt was Sinn macht.

Ich freue mich schon, wenn Herr Schulz zur zweiten Auflage des Handels-Werberclubs einlädt und werde mir den Termin ganz fest im Kalender verankern. Diese Empfehlung geht auch an alle Nicht-Teilnehmer, denen diese Zeilen ein kleiner Einblick in das Verpasste aber mehr ein Aufruf für die Teilnahme an der nächsten Runde sein soll!

Bis demnächst, Ihr

Lars Kühne
Marketingleiter NEV Systemzentrale GmbH
Ein Unternehmen der Nordmann Unternehmensgruppe