

„Wir werden alles auf den Kopf stellen, um Sie von uns zu überzeugen!“

So lautete unsere Kampfansage. Und einen Kopfstand haben wir für die Bewerbung um den renommierten „Großen Preis des Mittelstandes 2012“ der Oskar-Patzelt-Stiftung auch gemacht.

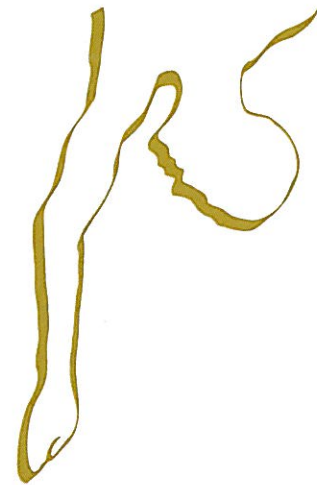
Ganze 21 DIN-A4-Seiten umfasste unsere Bewerbung zu den fünf Wettbewerbskriterien:

- Geschäftsentwicklung des Unternehmens
- Schaffung und Sicherung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen
- Innovation und Modernisierung

- Engagement in der Region
- Kundennähe, Service, Marketing

Mit dieser Bewerbung haben wir es auf die Juryliste geschafft, der nur 104 weitere Firmen aus NRW angehörten. Für die Finalrunde hat unser Kopfstand noch nicht ganz

gereicht. Für das kommende Jahr werden wir noch etwas an unserer „Haltung“ feilen, damit es keine Punkt-abzüge gibt. Wenn wir also demnächst hin und wieder kopfstehen, sind wir gerade beim Üben!



Nominiert für
Großer Preis des
MITTELSTANDES

Frisch gebacken: unser „neuer“ Industriekaufmann

Wir sagen: herzlichen Glückwunsch zur bestandenen Prüfung! Philipp Trappmann hat am 26. Juni 2012 seine Abschlussprüfung zum Industriekaufmann sehr erfolgreich absolviert. Für uns Grund genug, ihn nach Ausbildungsende in der Abteilung Projektmanagement einzusetzen, wo er uns jetzt bei der Einführung des neuen ERP-Systems unterstützt. Willkommen im neuen alten Team!



Buchempfehlung: Mein Freund, der Kunde

Konsumenten entscheiden immer mehr danach, ob die Wertebasis des Anbieters zur eigenen passt. Wir wollen dort kaufen, wo wir ein gutes Gefühl haben – so wie bei Freunden.

Autor Jürgen Frey zeigt, wie wir Kunden zu Freunden machen und zum Freund des Kunden werden, nämlich indem wir ehrlich und authentisch sind und Begeisterung für den Kunden zeigen. Hier liegt die zukünftige Aufgabe von Marketing und Vertrieb.

Das Buch ist ein modernes Praxisbuch, das ebenso unterhaltsames Sachbuch wie auch umsetzungsorientierter Ratgeber ist. Sämtliche Methoden und Tipps richten sich dabei streng nach dem Credo des Autors: Behandle Kunden wie deine Freunde!



Jürgen Frey: Mein Freund, der Kunde: Ohne Tricks und Fallen Kunden gewinnen und behalten. Gabal Verlag. EUR 24,90

