



Marketingpreis des
Deutschen Handwerks
2009

Presseinformation

Juni 2009

„Anrührende“ Werbung mit Löffel

2. Preis Großbetriebe: HM Anlagentechnik GmbH, Stuhr-Brinkum

Ziel

Ob Nestlé oder Tchibo, Klöckner oder Airbus - auf der Kundenliste der HM Anlagentechnik GmbH finden sich große Namen gleich im Dutzend. „Das Unternehmen ist mit seinen Aufgaben in 20 Jahren fast von selbst gewachsen“, konstatiert Elektroinstallateur Harald Meyer, der den Hersteller für Förderanlagen 2004 erwarb und damit seine auf Gebäude- und Produktionstechnik spezialisierte Firmengruppe um einen entscheidenden Baustein erweiterte. Mit einem Mailing sollten nach den Worten des Handwerksmeisters im vergangenen Jahr, „neue Wege in der Akquisition eingeschlagen werden.“

Konzept

„Weil wir vor allem Kunden in unserer Schlüsselbranche, der Nahrungs- und Genussmittelindustrie, gewinnen wollten, wählten wir den Tag des Kaffees am 25. September als Anlass für unsere Werbeaktion“, sagt HM-Anlagentechnik-Geschäftsführer Henning Schulte. Den zündenden Gedanken für die Umsetzung hatte er mit seinem Marketingchef Norris Haberland „bei einer Tasse Espresso“, wie er sich erinnert. „Wir beschlossen, Kaffeelöffel zu versenden“, verrät Haberland, „präsentiert als ‚einfachste Lösung für Förder- und Mischaufgaben‘ und versehen mit dem Hinweis: ‚Viel lieber stellen wir uns aber Ihren größeren Herausforderungen.‘“

Ausrichter:

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN MITTELSTAND
handwerk
magazin

Sponsoren:

Deutsche Post 

®
i n v e n t



Marketingpreis des
Deutschen Handwerks
2009

Abwicklung

Die Verpackungen für die Löffel, zugleich als Versandumschlag und „Brief“ gedacht, wurden durch eine Werbeagentur hergestellt. Potenzielle Neukunden recherchierte Haberland mit Hilfe von Fachzeitschriften, Onlineverzeichnissen und Internetseiten selbst. „Weil wir aus Erfahrung wussten, dass Investitionsentscheidungen in aller Regel von den technischen Leitern getroffen werden, erfragten wir telefonisch deren Namen.“ Fast alle Unternehmen gaben diese Auskünfte bereitwillig.

Erfolg

Die etwa einhundert Adressaten wurden zwei Wochen nach Versand des Mailings telefonisch kontaktiert. „Fast alle erinnerten sich sofort an den Löffel“, freut sich Haberland. Von 15 Firmen wurden die Niedersachsen spontan zu einem Besuch eingeladen, fast noch einmal so viele erklärten, HM Anlagentechnik in ihren Bieterkreis für künftige Investitionen aufzunehmen. „Vier Aufträge konnten wir in den zurück liegenden Monaten schon aufgrund des Mailings verbuchen, darunter sogar ein Entwicklungsprojekt“, fügt der Marketingleiter hinzu. Wenn man berücksichtigt, dass Partnerschaften in der Branche gewöhnlich sehr langlebig seien, fielen die Kosten im Vergleich zum Ergebnis kaum ins Gewicht: „Herstellung und Versand kosteten uns pro Brief keine 35 Euro.“

Firmendaten

HM Anlagentechnik GmbH
Branche: Maschinenbau
Mitarbeiter: 29
Umsatz 2008: 3.000.000 Euro
Werbebudget: 2 % des Umsatzes
www.meyergruppe.de

Ansprechpartner für die Presse:

Kerstin Meier (*handwerk-magazin*), Tel. 089/898261-13

Text + Bildmaterial

Diesen Text sowie das Marketingpreis-Logo zum Download finden Sie unter www.marketingpreis.de in der Rubrik „Presse“.

Ausrichter:

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN MITTELSTAND
**handwerk
magazin**

Sponsoren:

