

## Das Wichtigste zuerst!

**Wenn man etwas verkaufen will, dann sollte der Kunde das Wichtigste sein – denn ohne ihn gibt es kein Geschäft!**

Mit dem „Kundendialog 2007 – Von Mensch zu Mensch“ rücken wir unsere Kunden in den Mittelpunkt. Das Motto wird durch zahlreiche Aktionen in die Tat umgesetzt.

Der Startschuss erfolgte jetzt mit den Kundenbesuchswochen: Alle 65 Führungskräfte besuchten mit ihren Außendienstmitarbeitern innerhalb von zwei Wochen fast 3.000 Kunden.

Nach den Besuchen folgte die gründliche Auswertung während einer dreitägigen Klausurtagung. Damit man bei den hitzigen Diskussionen kühlen Kopf bewahren konnte, fand die Klausur in Lappland statt. Allerdings mußten unsere Führungskräfte viel Konzentration bei wenig Schlaf aufbringen, da das Arbeitsprogramm dicht gepackt war. Hier wurde also kein Champagner an der Eisbar geschürft, sondern ganz mittelständisch in Doppelzimmern übernachtet. Als nächster Schritt wird im 2. Quartal der Verkaufswendest für mehrere Tage die Aktion fortsetzen.

Ziel ist es einerseits, den Kunden unsere Wertschätzung zu zeigen, indem wir uns intensiv mit ihnen auseinandersetzen. Andererseits wollen wir Anstöße für die Entwicklung neuer Kollektionen erhalten, damit wir auch weiterhin mit permanenter Innovation glänzen können. Und wir wollen wissen, was wir in Sachen Vertrieb und Kundenarbeit verbessern können. Denn wir wollen für unsere Kunden langfristig ein zuverlässiger Geschäftspartner sein und immer wieder aufs Neue beweisen, dass „Leistung lohnt!“.



Gerd Baes (Salton) im Dialog mit Frau Schweizer, Firma Meer in Pörschburg



Herz Bock (Pitzberg West) beim Shakehands mit Frau Junguth, Firma Robert F. Beckung