
Neukundengewinnung fast zum Null-Tarif

16.03.2006, 09:31 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Schönherr GmbH*



Perfekt ausgestattet mit der Visitenkarten-Tasche

Seevetal, 16.03.2006

Perfekt ausgestattet mit der Visitenkarten-Tasche

Einfacher und günstiger geht es nicht – die Neukunden-Gewinnung. Immer und Überall ausgestattet mit ein paar Visitenkarten in einer Visitenkarten Tasche und schon wirkt das ideale Empfehlungs-Marketing. Zauberhafte Umsätze und konstant neue Kontakte durch diese effiziente Werbe Botschaft. So gewinnen Sie Image und Kompetenz-Vorteile bei Konferenzen, Terminen oder auf Reisen. Visitenkarten-Taschen von Schönherr - immer parat, passend für jede Tasche und ist überall anzubringen z.B. auf Prospekten, Angeboten, Preislisten, Katalogen und Broschüren durch eine Klebe-Folie auf der Rückseite. Sehr edles Streifen Design und Platz für bis zu 10 Visitenkarten. Genaue Informationen und eine Preisliste mit Mengen-Rabatt-Staffel finden Sie im Internet unter www.schoenherr.de .

Ansprechpartner:

Herr Thorsten Nöhren

tnoehren@schoenherr.de
Tel. (04105) 861 250
Fax: (04105) 861 255

Schönherr GmbH
Rübenkamp 17, 21220 Seevetal
Tel. 0180 - 112 33 33 zum Orts-Tarif
Fax. 0800 - 015 25 35 zum Null-Tarif!
<http://www.schoenherr.de>
service@schoenherr.de

Unternehmens-Portrait Schönherr GmbH

Bindesysteme Schönherr GmbH ist ein Spezial-Versand-Unternehmen für Produkte & Ideen, die Ihnen helfen, mehr zu verkaufen, sich professionell zu präsentieren, und effizienter zu organisieren. Die Mission sieht dementsprechend so aus: „Wir wollen, dass unsere Kunden ihre Ideen und Produkte exzellent präsentieren können.“

Die Historie der Schönherr GmbH in Seevetal liest sich wie aus einem Lehrbuch für vorausschauende Manager. Im August 1983 begann Reiner Kreutzmann, geschäftsführender Geschäftsführer der Schönherr GmbH, in einer Garage und einem dazugehörigen Keller den Versand einer einzigen Spiral-Bindemaschine des Typs „Komborella“.

Heute kann Reiner Kreutzmann stolz auf fast 45 Mitarbeiter, drei Lager- und Versandhallen und eine 500.000 Adressen umfassende Kunden-Datei blicken. Angeboten werden Produkte rund um professionelles Präsentieren und effektives Organisieren.

Kunden der Schönherr GmbH greifen darüber hinaus auf eine ganz besonders nutzenorientierte Service-Leistung zu. Denn die Schönherr GmbH ist bekannt für kurze Lieferzeiten, professionelle, individuelle Beratung, Service auch nach dem Kauf und Qualitäts-Garantien. Um dieses Image zu erarbeiten, ging Reiner Kreutzmann mit seinen Mitarbeitern einen konsequent selbstkritischen Weg.

Auf diesem langem, steten Weg wurde eines immer groß geschrieben in der Schönherr GmbH: Lernen, lernen und nochmals lernen. Unter dem Motto „Selbstlernen als Firmenkultur“ stellte eines der größten deutschen Wirtschafts-Magazine im August 2000 die Schönherr GmbH als beispielhaft im Umgang mit neuen Mitarbeitern vor.

Dazu bedient Schönherr sich der Methode der Wissensvermittlung per Computer sowie Inhouse-Seminaren oder Video-Schulungen. Das Ergebnis: Die Mitarbeiter sind motiviert und kreativ. Und die Kunden werden exzellent beraten und betreut.

Herzstück des weit über eine halbe Million Euro teuren Konzepts ist die für alle Mitarbeiter zugängliche Wissens-Datenbank. Einzigartig ist, dass die Wissens-Datenbank, die seit Jahren stetig wächst. Eine kleine Kostprobe findet sich auf der Homepage www.schoenherr.de (dort unter der Rubrik Download) mit über 25 Ratgebern, die allen Kunden und Interessenten kostenlos zur Verfügung steht. Das Motto von Reiner Kreutzmann ist „Wissen ist der Rohstoff der Zukunft – der Nutzen und das Wissen das ich anderen bringe, kommt auch zu mir zurück!“ Seit acht Jahren hat Reiner Kreutzmann dort hochkarätiges Management-Know-how aus Artikeln, Büchern, Seminaren und Vorträgen zu allen Management-Themen gesammelt, komprimiert und logisch archiviert.

Reiner Kreutzmann aktualisiert dieses geballte Wissen permanent. Sowohl praktische Tipps, neuartige Ideen und Know-how von Reiner Kreutzmann werden geboten als auch Ratgeber von führenden Management- und Persönlichkeits-Kapazitäten wie zum Beispiel Jörg Löhr, Nikolaus B. Enkelmann, Prof. Dr. Lothar Seiwert etc. Die Themen (... insgesamt über 1.000 Themen!) sind natürlich rund um professionelles und wirkungsvolleres Präsentieren angesiedelt:

Marketing, Rhetorik, TQM, Business-Outfit, Stress-Management, Moderation von Besprechungen, Glück, Erfolg oder Tipps zum richtigen Lernen.

„Die Wissens-Datenbank soll als persönliche Ideen- Quelle dienen. Sie versteht sich als Anregung und Ratgeber. Sie ist sowohl Motivations-Tankstelle als auch Inspiration für Vorträge und Präsentationen. Wir liefern Denk-Ansätze für schnelle Lösungen. Zur Weiterbildung der Führungskräfte und Schulung der Mitarbeiter“, so Reiner Kreutzmann.

Reiner Kreutzmann gibt selbst jeden Monat eine vierstellige Summe für Literatur aus und sich als Multiplikator betätigt. Im Download sind die Ratgeber absolut kostenlos! Die Mitarbeiter von Reiner Kreutzmann können außerdem aus über 300 Videos, Audio-Kassetten, interaktive CD-Roms und Bücher zu Themen wie Selbst-Management, Rhetorik, Controlling, Computer-Programme, Körpersprache oder Verkaufen wählen.

Portrait

Alle vier Wochen lässt sich der Geschäftsführer Reiner Kreutzmann für einzigartige Präsentations-Produkte eine besondere Werbeaktion für seine Kunden einfallen. Zum Kunden-Kreis gehören sehr viele Groß-Unternehmen, namhafte Hotels, bekannte Garten-Geräte-Hersteller, Musical-Veranstalter, Edel-Porzellan-Manufakturen und Auto-Hersteller der ersten Riege ebenso wie Spezialisten aus engeren Branchen-Feldern, zum Beispiel Management-Profis, Fotografen und Direkt-Vertriebler, Steuerberater und viele andere Branchen, die Leistungen wirkungsvoll präsentieren und verkaufen möchten.

News-ID: 80252 • Views: 1800 (Stand: 01.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/80252/Neukundengewinnung-fast-zum-Null-Tarif.html>