

Event Star 2011

Wer wählt kann selbst gewinnen!

Erlebnis lautet der Schlüssel für Frequenz, Umsatz und Kundenbindung. Darum sind Events wichtiger denn je. EK/servicegroup motiviert Lieferanten zu immer neuen Ideen mit dem Event Star: Denn damit werden Industriepartner ausgezeichnet, die besonders gute gewinnbringenden Marketing-Maßnahmen anbieten.

Welcher Lieferant den Event Star 2011 erhält, das entscheiden traditionsgemäß die Handelspartner. Denn sie haben in der Praxis getestet, was gut und was erfolgreich war. Darum sind noch bis zum 31. Dezember alle EK-Mitglieder aufgerufen, ihre Stimme abzugeben. Zur Wahl stehen dabei die „Gravuraktion“ von Auerhahn Bestecke, die „Roller Aktion“ von Création Gross, „130 Jahre ESGE“

von ESGE Textilwerk Maag, „Malspaß“ von glaskoch, „Streichpreisaktion“ von HANSI – Siebert, „Feuer und Flamme“ von Irisette, „Malaktion“ von Porzellanfabrik Chr. Seltmann, „Produkt des Monats“ von Städter, „Weber Grillakademie“ von Weber-Stephen Deutschland und der „WMF KochClub“ von WMF.

Bei dieser Wahl können aber auch die Wähler selbst gewinnen. Denn wer auf dem Stimmzettel seine Mitgliedsnummer angibt, nimmt automatisch an einem Gewinnspiel teil. Dabei winken tolle Preise: Neben einem Städtewochenende und Musicalkarten für zwei Personen winken ein iPad, gesponsert von rabeconcept Mobilfunkoptimierung, oder ein exklusives Eigenmarkenüberraschungspaket. Schon auf der Trend- und Servicemesse EK LIVE werden die Gewinner ihre Preise entgegen nehmen, dann, wenn

auch der Preisträger des Event Star 2011 bekannt geben wird.

- Wählen können Sie auf ek-online.



Einsparpotenziale nutzen!

Energie-Check verbessert Rentabilität !

Steigende Energiepreise, die Suche nach Energietransparenz und zunehmend Umweltaspekte standen im Mittelpunkt eines Energie-Checks, der bei Mitgliedern der EK/servicegroup durchgeführt wurde. Die Ergebnisse überzeugten.



Bereits zum zweiten Mal luden sale & service und die Unternehmensberatung Kerkhoff & Schapdick, Bocholt, zum Energie-Check ein. Mit messbarem Erfolg für die Mitglieder. Denn der Betriebs- und Branchenvergleich hilft, nachteilige Tarifverträge mit Energieversorgern, Energieverbraucher spricht Kostenverursacher zu identifizieren. Bei

Th. Bley in Cloppenburg wurde anschließend mit den Energieanbietern verhandelt und Jürgen Grimme berichtet: „Wir haben unsere Konditionen deutlich verbessert.“

Die Analyse einer einzigen Kostenart erlaubt also bereits Verbesserungen. „Wir empfehlen darum, nicht nur einzelne Kostenarten, sondern regelmäßig das Gesamtunternehmen analysieren zu lassen“ so Hans-Rudolf Kerkhoff. „Bei unserer ganzheitlichen Unternehmensbetrachtung werden neben allen Kostenarten Umsatz-, Ertrags- und Finanzierungsstrukturen überprüft, Maßnahmen zur Verbesserung definiert und die Umsetzung überwacht.“ Selbst Wilhelm Behrends, EK Aufsichtsratsvorsitzender und geschäftsführender Gesellschafter der Kaufhaus Behrends GmbH & Co. KG, Wiesmoor, verbesserte auf dieser Basis seine Rentabilität und Liquidität. Verbesserung der Ertragsstruktur, Betriebskosten-Einsparungen, Steigerung der Leistungswerte, Beseitigung von versteckten Verlustquellen, Konzent-

ration auf Ertrag bringende Geschäftsfelder, Sicherung der Liquidität stehen folgerichtig auf der Mehrwert-Liste der Unternehmensberater. Und sie wissen: Die Einsparungen übersteigen das Beraterhonorar. Außerdem werden Beratungskosten von der öffentlichen Hand bezuschusst. Leider würden diese Programme von Handelsunternehmen viel zu selten in Anspruch genommen. „Dieses Geld sollte jeder Unternehmer nutzen, um es gewinnbringend in seinem Unternehmen einzusetzen“, unterstreicht Georg Schapdick.

Ansprechpartner:
Susanne Werner
sale & service
+49 521 2092-891
susanne.werner@ek-servicegroup.de
Unternehmensberatung
Kerkhoff & Schapdick GbR
Lothringerstraße 18
46395 Bocholt
02871 - 2369084
info@kerkhoff-schapdick.de