



**Hörmann KG Verkaufsgesellschaft**  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

**Lisa Modest**  
Telefon: +49 5204 915-167

**Verena Lambers**  
Telefon: +49 5204 915-282

**Kristin Schüter**  
Telefon: +49 5204 915-5764

E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)

**Bild 1:** Knuth Marten, Geschäftsführer des Bauelementefachhandels Spengler und Bachstein, hat 2017 mehr als 200.000 Zeitungsbeilagen im Rahmen der Hörmann EuropaPromotion verteilt und damit viele Neukunden gewonnen.

## **Hörmann EuropaPromotion 2018 Mit der Hörmann Marketingkampagne Neu- kunden gewinnen**

**2017 war das bislang erfolgreichste Jahr für die jährliche Verkaufsförderungskampagne EuropaPromotion von Hörmann. Die Partner des Tor- und Türherstellers verteilten insgesamt viele Millionen Zeitungsbeilagen an potenzielle Haushalte. Knuth Marten vom Bauelementefachhandel Spengler und Bachstein verteilt über 200.000 Beilagen und gewann damit viele Neukunden. Er berichtet, was die Aktion so erfolgreich macht.**

### **Spengler und Bachstein**

Das Unternehmen Spengler und Bachstein wurde 1947 gegründet und 1986 von Knuth Martens Mutter übernommen. 1992 stieg Marten als geschäftsführender Gesellschafter mit ein. Damals bestand das Unternehmen aus vier Mitarbeitern, Marten eingeschlossen. Heute sorgen vierzehn Mitarbeiter, darunter zehn Techniker und vier Innendienstmitarbeiter, für die Belange der Bauherren und Modernisierer. Mit seinem Team verkauft Marten zu 95 Prozent Produkte aus dem Hörmann Programm, insbesondere Industrie- und Garagentore, Haus- und Stahltüren sowie auch die neuen Holz-Innentüren von Hörmann.

### **Martens Erfahrungen mit der EuropaPromotion**

An der jährlichen Verkaufsförderungsaktion EuropaPromotion nimmt Spengler und Bachstein seit mehr als 10 Jahren teil. „Die Kampagne bringt mir 40 Prozent Zusatzgeschäft.“ Seit Jahren setzt der Geschäftsführer das aufmerksamkeits-

stärkste Werbemittel der Promotion ein: „Ich verteile jedes Jahr kurz nach Ostern und einige Wochen nach den Sommerferien jeweils über 100.000 Zeitungsbeilagen über die deutsche Post. Mit dem Postwurfspezial Angebot von Hörmann erreiche ich potenzielle Renovierungshaushalte in meiner Region – und das praktisch ohne Streuverlust, da ich die Verteilgebiete auf Postleitzahl-Ebene genau auswählen kann. Um die Abwicklung kümmern sich Hörmann und die deutsche Post, sodass ich – abgesehen von der Bereitstellung meines Firmenlogos – keinen Aufwand habe.“

Unmittelbar nach der Verteilung der Zeitungsbeilagen melden sich die Interessenten, die überwiegend Modernisierer sind. „Aus zehn Verkaufsgesprächen ergeben sich durchschnittlich 4 Aufmaßtermine, aus denen dann 90 Prozent zum Auftrag werden“, resümiert der Geschäftsführer. Der Erfolg der Kampagne lasse sich dabei aber nicht an verkauften Aktionsprodukten messen. Knuth Marten erklärt die Idee hinter der Kampagne: „Die Kunden werden durch die Aktion auf uns aufmerksam. Einmal in der Ausstellung, zeige ich den Kunden die Vorteile der Produkte aus dem regulären Programm und verkaufe so zu 80 Prozent Tore und Türen, die nicht Bestandteil der Aktion sind und deren Marge für mich noch deutlich attraktiver ist.“ Sein Geheimrezept: Dem Kunden zuhören und durch Fragen sein Problem verstehen. Dann ist der Weg vom Aktionsprodukt zum regulären Produktprogramm nicht mehr weit.

Für Knuth Marten liegen die Vorteile der Aktion damit auf der Hand: „Sie ist eine tolle Möglichkeit, sich in seiner Region als Spezialist für Türen und Tore bekannt zu machen und Neukunden zu gewinnen. Außerdem pusht die Aktion den Verkauf von neuen Produkten. Alle Holz-Innentüraufträge entstanden 2017 aus der EuropaPromotion. Teilweise lässt sich auch zusätzliches Geschäft mit vorhandenen Kunden generieren: Kunden, die kein neues Produkt brauchen, schließen Service- und Wartungsverträge ab oder lassen ihr Tor erstmalig auf die aktuellen Sicherheitsstandards überprüfen.“

### **Die Kampagne in 2018**

Um das Thema Sicherheit geht es auch in der EuropaPromotion 2018. Hörmann stellt das zentrale Thema Bedien- und Einbruchsicherheit von Toren und Türen in den Vordergrund der Marketingkampagne. Wer mit Hilfe von Hörmann Checklisten oder dem auf der Website des Herstellers gezeigten Film, der die Sicherheitsrisiken aufzeigt, feststellt, dass sein Garagentor mittlerweile eine Gefahr für seine Kinder oder Enkelkinder darstellt, kann dies gegen das neue RenoMatic 2018 Garagen-Sectionaltor inklusive ProMatic Antrieb und Handsender ab 998 Euro (UVP) austauschen. Zur Verfügung stehen fünf verschiedene Größen. Denjenigen Kunden, deren Haus- oder Kellerabschlusstür nicht mehr sicher erscheinen, können teilnehmende Hörmann

**Hörmann KG Verkaufsgesellschaft**  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

**Lisa Modest**  
Telefon: +49 5204 915-167

**Verena Lambers**  
Telefon: +49 5204 915-282

**Kristin Schüter**  
Telefon: +49 5204 915-5764  
E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)

Partner die Stahl-Sicherheitstür KSI 40 mit guter Wärmedämmung und RC 2 Ausstattung ab 649 Euro (UVP) anbieten, sowie entweder die Stahl- / Alu-Haustür Thermo65 mit serienmäßiger RC 2 Ausstattung ab 1.598 Euro (UVP) oder die Aluminium-Haustür ThermoSafe mit serienmäßiger RC 3 Ausstattung ab 2.698 Euro (UVP). Damit sind die Hörmann Aluminium-Haustüren laut Herstellerangaben die bislang einzigen auf dem Markt, die serienmäßig mit RC 3 Ausstattung geliefert werden. Zusätzlich gibt der Hersteller ein Sicherheitsversprechen ab: Bei einem Einbruch, der durch eine ThermoSafe oder ThermoCarbon Aluminium-Haustür von Hörmann mit mindestens einer RC 3 Ausstattung erfolgt, erhalten die betroffenen Kunden eine neue Haustür oder 3.000 Euro. Dieses Versprechen gilt zehn Jahre ab dem Kaufdatum.

Knuth Marten wird 2018 wieder mit einer ähnlich hohen Auflage der Zeitungsbeilage an der Kampagne teilnehmen. Sein Tipp: erst die mehrfache Verteilung in einer Region und dies über mehrere Jahre bringt Aufträge: „Einige Kunden sammeln die Beilagen und kommen erst nach einigen Jahren zu mir, weil sie regelmäßig von mir angesprochen wurden.“

**Hörmann KG Verkaufsgesellschaft**  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

**Lisa Modest**  
Telefon: +49 5204 915-167

**Verena Lambers**  
Telefon: +49 5204 915-282

**Kristin Schüter**  
Telefon: +49 5204 915-5764  
E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)

(5.163 Zeichen inkl. Leerschläge)

## Bilder und Bildunterzeilen:

**Zuhause ist, wo wir uns sicher fühlen**

**Aktionsangebote, die mit Sicherheit überzeugen**

**So gut kann Sicherheit aussehen**

**M Mustermann GmbH**  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe  
Die Experten für die Tor- und Tüle-Modernisierung:  
Gerd Mustermann  
Öffnungszeiten:  
Mo - Fr: 9.00 - 18.00 Uhr  
Sa: 9.00 - 16.00 Uhr  
Tel.: 01234/56789

**Auf unsere Dienstleistungen können Sie sich verlassen**

**Diese Aktionsangebote begeistern Bauherren & Modernisierer**

**Gesamt-Gesamtkonzept Raum-Matic 3000 M** (Görlitz, 044 Arnsdorf/Pöhlau)

- abgestimmte 40-mm-dicke Isolierplatte mit integriertem Rahmen aus Stahl und alpinweißem Lack
- optimale Langzeitdichte (Zugfestigkeit)
- HORMANN® weitere Sicherheitsmerkmale wie z.B. Schließzylinder, Schließzylinder mit moderner Elektronik und zusätzliche Schnellöffnungsfunktion, sowie die Möglichkeit der individuellen Farbwahl.

Klassische	Standard	Design
200x1000 mm	200x1000 mm	998 €
250x1000 mm	250x1000 mm	1098 €
250x2000 mm	250x2000 mm	
250x2200 mm	250x2200 mm	

**Stahl - Alu Sicherheitskonzept ThermoKit KII** (seitensicher mit RC1 Sicherheitsausstattung)

- Innen- und außen Sicherheitsrahmen ohne sichtbare Hilfsriegel an den Rahmenwinkelstücken
- abgestimmte 40-mm-dicke Isolierplatte mit integriertem Rahmen aus Stahl und alpinweißem Lack
- RC 1 mit dieses Torfeld mit 2-seitigen Längsseiten und Rückwand aus Stahl (RC 1) und 2-seitigen Längsseiten und Rückwand aus Alu (RC 2)
- 30 % bessere Wärmehaltung\*\*
- Innen- und außen Sicherheitsrahmen ohne sichtbare Hilfsriegel an den Rahmenwinkelstücken
- RC 2 Sicherheitsrahmen

**Hörmann 10 Jahre Sicherheitsversprechen**

**Hörmann 10 Jahre Sicherheitsversprechen**

**Made in Germany**

**Hörmann 10 Jahre Sicherheitsversprechen**

**Hörmann 10 Jahre Sicherheitsversprechen**

**Hörmann KG Verkaufsgesellschaft**  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

**Lisa Modest**  
Telefon: +49 5204 915-167

**Verena Lambers**  
Telefon: +49 5204 915-282

**Kristin Schlüter**  
Telefon: +49 5204 915-5764  
E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)



**Hörmann KG Verkaufsgesellschaft**  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

**Lisa Modest**  
Telefon: +49 5204 915-167

**Verena Lambers**  
Telefon: +49 5204 915-282

**Kristin Schüter**  
Telefon: +49 5204 915-5764  
E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)

**Bild 3:** Ab 1. März 2018 bietet Hörmann bis Ende des Jahres das RenoMatic 2018 und die dazu passende Stahl-/Alu-Haustür Thermo65 zu Aktionspreisen an.



**Bild 4:** Erneut Bestandteil der Aktion sind die Aluminium-Haustüren ThermoSafe, die laut Herstellerangaben nur bei Hörmann serienmäßig mit RC 3 Ausstattung angeboten werden.



**Hörmann KG Verkaufsgesellschaft**  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

**Lisa Modest**  
Telefon: +49 5204 915-167

**Verena Lambers**  
Telefon: +49 5204 915-282

**Kristin Schüter**  
Telefon: +49 5204 915-5764  
E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)

**Bild 5:** 2018 bietet Hörmann neben Haustüren und Garagentoren auch die Stahl-Sicherheitstür KSI 40 als Keller- oder Nebenabschlussstür im Rahmen der Aktion an.

**Fotos:** Hörmann