



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

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 Neukunden 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 verteilte 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 Stahl Türen sowie auch die neuen Holz-Innentüren von Hörmann.

Martens Erfahrungen mit der EuropaPromotion

An der jährlichen Verkaufsförderungskampagne 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 Schlüter
Telefon: +49 5204 915-5764

E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:
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 Schlüter
Telefon: +49 5204 915-5764

E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:
www.hoermann.de/presse

(5.163 Zeichen inkl. Leerschläge)

Bilder und Bildunterzeilen:

Zuhause ist, wo wir uns sicher fühlen

Tore und Türen von Europa No. 1 zum Vorstellpreis

Aktionsangebote, die mit Sicherheit überzeugen

Garage-Tor "1598 €"

Tür "998 €"

So gut kann Sicherheit aussehen

RC 3

10 Jahre

2698 €

Mustermann GmbH
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

Auf unsere Dienstleistungen können Sie sich verlassen

Einbau, Montage, Wartung, Reparatur, Ersatzteile, Beratung, Schulung

Diese Aktionsangebote begeistern Bauherren & Modernisierer

Garage-Tor "998 €"

Tür "1598 €"

Tür "649 €"

30% bessere Wärmeisolation

1148 €

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

Bild 2: Die zur EuropaPromotion 2018 gestaltete Zeitungsbeilage können teilnehmende Hörmann Handelspartner selbst verbreiten oder von Hörmann koordiniert als Postwurfsendung über die deutsche Post verteilen lassen. 2017 wurden viele Millionen Beilagen verteilt.



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

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 Schlüter
Telefon: +49 5204 915-5764

E-Mail: pr@hoermann.com

Download Texte und Bilder:
www.hoermann.de/presse

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

Fotos: Hörmann