

K(M)U bevorzugen Partner statt Lieferanten!



Im November letzten Jahres startete EMA Graphics damit, dem Kleingewerbe jenes zu ermöglichen, wovon Grossbetriebe schon immer profitierten – professionelle Druckmedien zu günstigen Konditionen für ihre Werbung zu nutzen. Das Kleingewerbe konnte dies bis anhin mehrheitlich nur verbunden mit hohen Kosten realisieren, oder allenfalls nur in beschränktem Umfang.

Sei es an Tischmessen, Gewerbeausstellungen oder direkt im Kontakt mit den Kleingewerbern, so fällt allgemein auf, dass ein Grossteil ihre Visitenkarten immer noch selber auf qualitativ schlechtes Papier, ja zum Teil sogar auf vorgestanztes Visitenkartenpapier ausdrucken. Steckt doch immer noch in den Hinterköpfen, dass 1'000 gut gestaltete Visitenkarten ebenso viele Franken kosten würden – weit gefehlt, zumindest bei EMA Graphics Falger. Hier erhalten Sie sogar für wenig Geld drei Gestaltungsvorschläge, falls Sie nicht schon eine eigene Vorlage besitzen.

Nicht blöd, aber oft wenig kostenbewusst

Im Gespräch mit mir wurden sich viele meiner geschätzten Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner erst so richtig bewusst, wie sie durch eine Fehlüberlegung geradezu Geld verschleuderten. Aber nicht nur das! Diese Unternehmen sind sich auch nicht bewusst, welchen Eindruck sie mit den beschriebenen Eigenproduktionen hinterlassen – oft einen wenig professionellen, ja teils einen geradezu unseriösen.

Obschon diese Visitenkarten billig wirken, sind sie es die Kosten meist nicht. Vor allem dann nicht, wenn diese auf dem eigenen Printer auch noch farbig ausgedruckt werden. Dies gilt auch für Briefpapier und andere Drucksachen wie beispielsweise Flyer und Folder. Man sollte meinen, dass Unternehmer das Rechnen beherrschen. Wer beispielsweise den farbigen Druck von Briefpapier in Eigenproduktion via Farblaserdrucker durchrechnet, wird auf das Ergebnis kommen, dass für ein Blatt Briefpapier mindestens 35 Rappen einkalkuliert werden müssen. Beim Druck des Briefpapiers bei EMA Graphics kommt ein Blatt gerade noch auf 5 Rappen, also ein Siebentel oder lediglich 14 Prozent der Eigenproduktion!

Abgesehen von der Preisersparnis wirkt eine professionell hergestellte Visitenkarte und genauso Briefpapier seriöser auf Ihre Geschäftspartner und Kunden. Das heisst aber auch, dass graphische Elemente und Farben durchaus eingesetzt werden dürfen und nicht immer nur schwarz/weiss dominieren muss. Im Gespräch mit meinen Kunden ist mir vor allem aufgefallen, dass Unternehmer des Kleingewerbes genug von «Nur-Lieferanten» haben – sie suchen Partner, die mitdenken. Partner die Ihren Teil zum eigenen Erfolg beitragen. Partner die erkennen, dass das Beste für den Kunden langfristig auch das Beste für sie selber genauso wie für ihr Unternehmen bedeutet. Ein einmaliger «Über-den-Tisch-ziehen» Gewinn ist schlussendlich weniger lukrativ als ein zufriedener Partner, der immer wieder auf uns zurück kommt. Die Verkaufskraft positiver Mundwerbung ist dabei Gold wert.

Der heutige Kleinunternehmer ist kein Dummkopf und erkennt sehr wohl, wer ihn über den Tisch ziehen möchte. Er schätzt es sehr, wenn auf seine Bedürfnisse eingegangen und nicht versucht wird das Teuerste zu verkaufen, sondern das Dienlichste. Ist dieses Grundvertrauen aufgebaut und erkennt er, dass man ihm Mehrwert verschaffen will, ist er auch bereit, für die Produkte und Dienstleistungen einen angemessenen Preis zu bezahlen.

Kooperationen und Wissenstransfer befruchtet

Ich schätzte es sehr – und liebe auch danach – wenn Geschäftspartner sich gegenseitig unterstützen und ein Know-how Transfer stattfindet. In der Schweiz scheint es schwierig, solche Unternehmer zu finden. Viele sind sehr auf ihr Business konzentriert und horten das Wissen, um sich vermeintlich einen Vorteil verschaffen zu können. Es ist inzwischen meine Überzeugung geworden, dass ein gehortetes Wissen einseitig und arm macht. Das geteilte Wissen stärkt gegenseitig und bringt beide Parteien weiter. Wer hortet wird nicht viel weiter kommen, weil immer von Ängsten geplagt, jemand könne ihm seinen «Schatz» entwinden. Es freut mich sehr, dass ich gerade dieses engstirnige Denken an den Tischmessen und den daran teilnehmenden Unternehmern vermissen darf. Diese Überzeugung auch zu leben, hat EMA Graphics dazu bewegt, seit kurzem Spezialangebote für Firmengründer einzuführen. Schlussendlich bin ich überzeugt, dass die Ideen der Netzwerk Verantwortlichen, sowie die gesamte Netzwerkphilosophie in

diese Richtung gehen. An den Veranstaltungen wird nicht nur verkauft und Akquisition betrieben, sondern es findet ebenfalls Know-how Austausch statt, und mit der Spar Card profitieren beteiligte Kleinunternehmen gegenseitig. Dabei geht es nicht primär darum, dass man sich über den Preis definiert und eine erbarmungslose Rabattschlacht ausgetragen wird, denn billig ist fürwahr nicht immer günstig! Der Markt bietet viele Discountdrucksachen. Ob man sich tatsächlich mit einer Rante auf der Rückseite präsentieren möchte, stellt sich sicher da und dort die berechtigte Frage. Schlussendlich ist es hier wie im Baumarkt – ohne Fachwissen kann man zwar herumbasteln, ein hochstehendes Produkt wird dabei meist nicht rauskommen.

Zeit ist Geld wert, nämlich Ihre Zeit zum Planen

Heute mehr denn je, spielt Zeit eine immer bedeutendere Rolle. Deshalb lohnt es sich, seriös zu planen, einem Projekt etwas Zeit zu geben. Ganz nach dem Ausspruch, den schon unsere Eltern benutzt haben: «Was lange währt wird endlich gut.» Ein Schnellschuss geht meist nach hinten los und kann nicht nur das Image vernichten, sondern bringt nebst Ärger zusätzlich noch finanziellen Aufwand. EMA Graphics hat sich für etwas längere Lieferfristen entschieden, damit die Kundschaft möglichst von unseren günstigsten Preisen profitieren kann. EMA Graphics Partner erhalten somit Zeit, ihre Druckbögen zu füllen, was sich enorm im Preis niederschlägt. Wer plant, der spart – der grössere Teil im Werbealltag lässt sich planen. Zeit dafür wird allerdings oft vernachlässigt, wie wir schon vielfach feststellen mussten. Kommt Ihnen erst eine Woche vor der Ausstellung in den Sinn, dass Sie noch Flyer, Plakate oder Visitenkarten usw. brauchen, dann wundern Sie sich bitte nicht, wenn sie dies bis viermal mehr kostet, als wenn Sie etwas mehr Zeit eingeplant hätten! Diese Zahl ist nicht aus der Luft gegriffen, sondern stützt sich auf eines unserer Erlebnisse ab. Somit möchte ich alle Leser ermutigen, die Werbung frühzeitig zu planen, damit Sie von einem grossen Sparfaktor profitieren können – dabei EMA Graphics als mitdenkender Partner zu wählen, lohnt sich für Sie allemal.

Fredy Falger

EMA Graphics
Grenzweg 2
5727 Oberkulm

MEHRWERT PARTNER

Neugründer Spezial Pakete

ab 490.-
VISITENKARTEN
FLYER • BRIEFPAPIER
COUVERTS

WWW.EMA-GRAPHICS.CH