

ADVERTORIAL

Die besondere Schmorrd-Note

Wie der Stempelhersteller seinen Kunden besonders nah ist

Seit dreißig Jahren leitet Reinhart Keßner in 5. Familiengeneration das 1865 gegründete Traditionsunternehmen Rudolf Schmorrd. Über 30 Mitarbeiter gehören zum Team an den Standorten Dresden und Löbau. Im Laufe der langen Zeit entwickelte sich eine eigene „DNA“, die „Schmorrd-Note“. Was aber macht den Stempel- und Schilderproduzenten so einzigartig? Was findet der Kunde bei Schmorrd und bei Walther (Standort Dresden), was er woanders in dieser Komplexität nicht findet?

Individuelle Betreuung

Sozusagen mit der Muttermilch bekam Reinhart Keßner eine sehr enge Kundennähe in die Wiege gelegt. Kaum eine Urlaubsreise der Eltern fand statt, ohne unterwegs Kunden zu besuchen. Diese Tradition wurde mit den eigenen Kindern ab Anfang der Neunziger Jahre fortgesetzt. Auch heute sind der Handwerksmeister, seine Frau Heike und die bereits am Unternehmen beteiligten Söhne Marcus und Lukas häufig beim Kunden präsent. Neulich besuchten die Keßners im Rahmen einer 14-tägigen Besuchstour über 60 Geschäftspartner in 16 Bundesländern. 4.200 Kilometer wurden zurückgelegt. Neben dem Wiedersehen ist vorrangiges Ziel, die individuellen Herausforderungen und Wünsche der Händler an Schmorrd im Dialog herauszuhören.

Die Besuche vor Ort wurden mit jeweils einem Foto festgehalten. Zurück von der Reise gab es einen Bilderrückblick mit den Mitarbeitern, sodass auch sie hautnah die besuchten Kunden im Bild kennenlernen konnten.

Auch auf Fachmessen ist Schmorrd seit über 20 Jahren eine feste Größe auf dem deutschen

PBS-Markt. Auf durchschnittlich vier Veranstaltungen ist das Unternehmen jährlich präsent. Zumeist sind die drei KESSNER-Söhne aktiv mit dabei, jeweils vom Kleinkindalter an. Zurück von den Messen und Kundenbesuchen geht es intern an die Umsetzung der speziellen Wünsche.

Ein Beispiel dafür ist das Bestell- und Auftragsverwaltungs-Portal. Dieses wurde in den vergangenen drei Jahren gemeinsam mit den Kunden entwickelt. Die jahrelange Reflexion der Wünsche des Fachhandels wurde so umgesetzt, dass sich der Bestell- und Verwaltungsaufwand für den Fachhändler deutlich reduzierte. Rund 700 Kunden im In- und Ausland wollen auf dieses wertvolle Bestelltool heute nicht mehr verzichten. BESTELLEN BEI SCHMORRDE MACHT SPASS! So bekommt es das Team häufig von den Einkäufern reflektiert. Vermittelt wird das Handling in einem einstündigen Webinar, welches der Inhaber zumeist persönlich durchführt.

Oft hochkarätige Referenten

Auch Kundentage werden mindestens alle zwei Jahre durchgeführt, sowohl am Firmenstamm-sitz mit oft hochkarätigen Referenten wie Reinhold Messner und Trigema-Inhaber Wolfgang Grupp als auch gemeinsame Besuche mit Kunden in Österreich bei Trodat und Colop. Ein buntes kulturelles Programm sowie sehr fruchtbare Gespräche unter den Teilnehmern runden die Veranstaltungen zumeist ab.

Für die Beschäftigten haben sich die Arbeitsbedingungen in den vergangenen zwei Jahren sehr verbessert. Die Firmenräume wurden erweitert, modernisiert und renoviert. Kunden sind immer zu einer Betriebsbesichtigung willkom-



Schmorrd-Inhaber Reinhart Keßner kennt die Wünsche seiner Kunden genau

men, zumal auch ein eigenes Museum zu den Schmorrd-Schätzen gehört!

Durch diese und zahlreiche weitere Maßnahmen stellt sich das Unternehmen den Herausforderungen im Zeitalter der Digitalisierung und Globalisierung. Für die Stempel-Branche ist das Jahr 2019 ohnehin ein ganz Besonderes: vor 150 Jahren wurde der GUMMI-STEMPEL erfunden. Auch zukünftig werden Stempel benötigt, zum Teil auch in sehr großen Stückzahlen, sind sie doch ein oft notwendiges Organisationsmittel für Kennzeichnungen in nahezu allen Bereichen. Ergänzt wird das Portfolio heute auch mit Produkten wie Schildern, Gravuren, Drucksachen, Digitaldrucken und vielem anderen mehr.

So schließt sich der Kreis von Tradition, modernem Wirken und echter Kundennähe. Beim Blick auf die Unternehmenswebsite erhält man viele weitere Informationen auf der Höhe der Zeit und dicht beim Kunden.

www.schmorrd.de / shop@schmorrd.de



Einer von vielen glücklichen Geschäftspartnern: hamelberg BÜROSYSTEME in Norddeutschland



Zwischenstation bei Fachhändler André Rogge

Rudolf Schmorrd KG
STEMPEL & SCHILDER seit 1865