SonntagsNachrichten
18. November 2001

Drittes Marketing-Forum in Halle

Macht des Kunden wächst immer weiter

HALLE (fs). Um sich heute als Unternehmen erfolgreich am Markt behaupten zu können, müssen Verkäufer den Kunden zum Partner machen und seine Wünsche in die Firmenphilosophie integrieren. Diese These untermauerte Dr. Christian Blümelhuber vom Institut für Marketing an der Ludwig-Maximilians-Universität München am vergangenen Donnerstag beim dritten Marketing-Forum in Halle mit recht anschaulichen Beispielen aus dem täglichen Leben.
Im Mittelpunkt des dritten, von Marketing-Club Halle und BBI Wirtschaftsberatung Halle organisierten Forums stand die „Partnerschaftliche Kundenbeziehung als Unternehmensphilosophie". Mit dem Vortrag von Christian Blümelhuber, der die „marktorientierte Unternehmensführung als Grundlage des dauerhaften Erfolgs" beschrieb, erlebten die rund 100 Teilnehmer zwar eine wissenschaftlich angelegte Einführung in das Thema. Doch seine Schilderung von alltäglichen Situationen stellte eindrucksvoll und praxisnah unter Beweis: „Der Kunde kennt heute den Verkäufer-Markt besser als der Anbieter. Die Macht des Kunden wächst immer weiter!" So sei heute für den Kunden im Supermarkt ein Preisvergleich via Handy überhaupt kein Problem. Schnell zeigt sich dabei, dass eine als Sonderangebot ausgezeichnete Ware überhaupt nicht supergünstig ist. Sondern teurer als im Markt drei Ecken weiter, in einer anderen Stadt oder in einem anderen Land ..., sagte Blümelhuber und riet gleichzeitig den Unternehmen, aktiv auf die Kunden zuzugehen. Einzige Erfolgschance sieht der Referent in der bereichsübergreifenden Kundenorientierung: „Kunden protegieren, am Geschäftserfolg beteiligen und Vorzugsrechte einzuräumen."