



STADT LANDAU

www.landauer-zeitung.de

Heute in der LZ

Landau..... 16

Isargilde-Ausstellung „linear“ im Kastenhof eröffnet

Pilsting..... 19

Grundlagen für guten Start ins Schulleben

Wallersdorf..... 21

Langjährige Mitglieder beim TV wurden geehrt

Dornach..... 23

Wehr hatte acht Einsätze im vergangenen Jahr

Simbach..... 26

Kindergartenförderverein wurde aus der Taufe gehoben

Heimatsport..... 31, 32

Smile-Watcher und Wissenswertes

Landau. Interessantes aus dem Workshop am Donnerstag in der Stadthalle (siehe nebenstehenden Bericht): Hätten Sie es gewusst?

Eine Kaufentscheidung wird meist in 100 Millisekunden getroffen. Kaufentscheidungen sind emotional geprägt. Wer mit Emotionen wirbt, hat bessere Chancen, Kunden zu gewinnen.

Wissenschaftler sprechen davon, dass 70 bis 80 Prozent aller Entscheidungen im Unterbewusstsein getroffen werden, manche Forscher sogar von 99,9 Prozent.

Das limbische System im Gehirn ist der Autopilot des Menschen. Man kann ihn umerziehen, wenn sich negative Verhaltensweisen eingeschlichen haben. Dazu erhielten die Teilnehmer des Workshops einen Smile-Watcher. Er wird am Handgelenk getragen. Immer wenn man unfreundlich ist, muss er an die andere Hand getan werden. Zunächst sollte man 24 Stunden (Schlaf nicht eingerechnet) schaffen, später 24 Tage, keine einfache Angelegenheit. Aber nach diesem Zeitraum werden alte Verhaltensmuster ausgemerzt - ein Trick, den auch Mentaltrainer bei Sportlern anwenden.

70 Prozent der Kunden gehen durch unfreundlichen und desinteressierten Service verloren.

50 Prozent aller Haushalte treffen Kaufentscheidungen nicht aufgrund des Preises, sondern aufgrund von Qualität und Service.



Verlagsleiter Klaus Huber (l.) freute sich, dass so viele Unternehmen sich mutig dem Service-Wettbewerb gestellt hatten.

(Fotos: Eberl)

Workshop als Abschluss der eins_a-Beilage der Landauer Zeitung

Ein Werkzeugkasten für guten Service

Unternehmen Lange, Rieger und Autohaus Vollmann gewinnen Service-Wettbewerb

Von C. Eberl

Landau. Das Unternehmen Innovative Haustechnik Lange Ganacker hat im Rahmen der Kundenbefragung zur eins_a-Beilage den ersten Platz als die Firma mit dem nach Meinung der Leser besten Service erzielt. Ebenso Sieger, wenn auch nur knapp auf Platz 2 und 3, sind Radsport Rieger aus Indersbach und Autohaus Vollmann aus Landau. Im Rahmen der „eins_a-Servicebeilage“ hat am gestrigen Donnerstagabend die Abschlussveranstaltung in der Stadthalle stattgefunden.

1500 Leser stimmten unter insgesamt 101 Firmen aus dem Verbreitungsgebiet der LZ ab. „Ich mach doch nur meine Arbeit“, sagte Josef Einhellig, Leiter vom Autohaus Vollmann in Landau, als er freudig den Preis entgegennahm. Doch muss es wohl an der besonderen Arbeit liegen, die Einhellig macht und die die Leser davon überzeugte, für ihn zu stimmen. Alois Rieger vom Radsportgeschäft in Indersbach war überrascht und erfreut, so gut abgeschnitten zu haben, und ebenso hocherfreut waren Sabine und Bernd Lange über die Auszeichnung. Alle drei Unternehmen freuen sich darüber hinaus über Anzeigenflächen, die ihnen als Preise zur Verfügung gestellt werden.

Vorangegangen war der Siegerehrung der Workshop als Abschlussveranstaltung der 120-seitigen eins_a-Beilage, die am 16. März erschienen war.

Sehr positiv war die Resonanz auf die Vorträge und den von den Gebrüder Johann und Norbert Beck eigens auf die Landauer Zeitung zugeschnittenen Workshop. So erhielten die knapp 200 Gäste der fast vollständig gefüllten Stadthalle interessante Einblicke in die Service-Welt und wie sie selbst von gutem Service profitieren können.

Zunächst hatte Verlagsleiter Klaus Huber von der Zeitungsgruppe Straubinger Tagblatt/Landshuter Zeitung die Ehre, die Gäste zu begrüßen. Darunter waren neben den beiden Referenten auch die Bür-



Bei der Prämierung der Hauptpreisträger (v.l.) Norbert Beck, Josef Einhellig, Johann Beck, Alois Rieger, Sabine und Bernd Lange, Bürgermeister Josef Brunner und Klaus Huber.

germeister der einzelnen Gemeinden, Josef Brunner als Schirmherr der Beilage, Josef Hopfenspirger, Pilsting, Ottmar Hirschbichler, Wallersdorf, Max Schadenfroh, Eichendorf, Herbert Sporrer, Simbach, Alfons Sittinger, Arnstorf, und Sepp Grübl, Roßbach. Auch die Vorsitzenden der einzelnen Gewerbevereine waren da. Und selbst Professor Dr. Martin Balle, Verleger des Zeitungshauses, nahm sich trotz anderer dringender Verpflichtungen die Zeit, die Gäste persönlich zu begrüßen und ein Grußwort zu sprechen. Professor Balle berichtete nebenbei von der „schönen neuen Medienwelt“ und darüber, wie sehr er kürzlich auf einer Reise das Kulturgut Zeitung schmerzlich vermisste. Dass der Saal voll sei, freute ihn besonders, denn damit unterstützen die Teilnehmer die „gute alte Zeitung.“

Welche Bedeutung die Servicebeilage für die gesamte Region habe, lasse sich gerade in diesen Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise gut erkennen. Mehr denn je müsse man den Kunden an sich binden, sagte Bürgermeister Josef Brunner in seinem Grußwort an die Gäste.

Die Beilage, eine Art „Konjunkturpaket“, könne Impulse geben und Grundlagen schaffen, Stärken auszubauen und Schwächen zu hinterfragen.

Und dazu gab es bei den Vorträgen der Buchautoren Norbert und Johann Beck vom Unternehmen Metatrain aus Neumarkt schließlich reichlich Möglichkeiten. Die Kommunikationstrainer stellten Themen wie die richtige „Positionierung“ des eigenen Unternehmens oder das Service-Design in den Mittelpunkt, aber auch Kundenfokussierung und Service-Kommunikation. Die Vorträge waren in kurzen Blöcken angeordnet und von Übungen unterbrochen und wurden pointiert gestaltet, so dass die Aufnahmebereitschaft bis zum Schluss groß war.

Eine Blitzumfrage ergab folgendes Bild: Sehr positiv empfanden Irma und Bernhard Sandweger von Wintec Autoglas den Abend. Vieles sei, wenn man nachdenke, selbstverständlich, doch schleiche sich halt auch beim Unternehmer der

Alltag ein. Man nehme so manche Idee und manchen Aspekt als Anregung mit nach Hause.

Interessant empfand auch Gönül Coban von „Gönül's Naildesign“ Simbach den Abend. Man wisse als Unternehmerin so manche Problemstellung, die die Referenten ansprachen, und dennoch schleiche sich durch den Alltag eine gewisse Betriebsblindheit immer wieder mal ein. Roland Konrad vom gleichnamigen Bauunternehmen Konrad Roßbach war erstaunt, wie erfolgreich eine kreativ gestaltete Bildwerbung wirken könne, nämlich bis zu 16 Mal stärker als eine Textwerbung, wie die Referenten erklärt hatten.

Auch für ihn sei vieles selbstverständlich. Doch wie auch Stefan Kettl von Weinzierl, Wallersdorfer Backhaus, und Christian Dörner vom Hagebaumarkt Landau meinten, müsse der Blick halt immer wieder auf diese Service-Aspekte gelenkt werden, damit sie nicht in Vergessenheit geraten.



Einen Rekord stellte der Umfang der eins_a-Beilage der Landauer Zeitung dar. Und auch bei der Vorbereitung und Durchführung des Workshops in der Stadthalle waren die Mitarbeiter der Landauer Zeitung und des Straubinger Tagblatts gefordert. Dafür dankte ihnen Verlagsleiter Klaus Huber mit Blumen für die Damen und Wein für die Herren.



Freuten sich über den großen Zuspruch an Service-Wettbewerb und Workshop: (v.l.) Norbert Beck, Professor Dr. Martin Balle, Bürgermeister Josef Brunner, Johann Beck und Verlagsleiter Klaus Huber.