

Einblicke

MEHR ERFOLG UND EFFIZIENZ IM MARKETING

Vernetzte Kommunikationslösungen für eine optimale Kundengewinnung und Kundenbindung

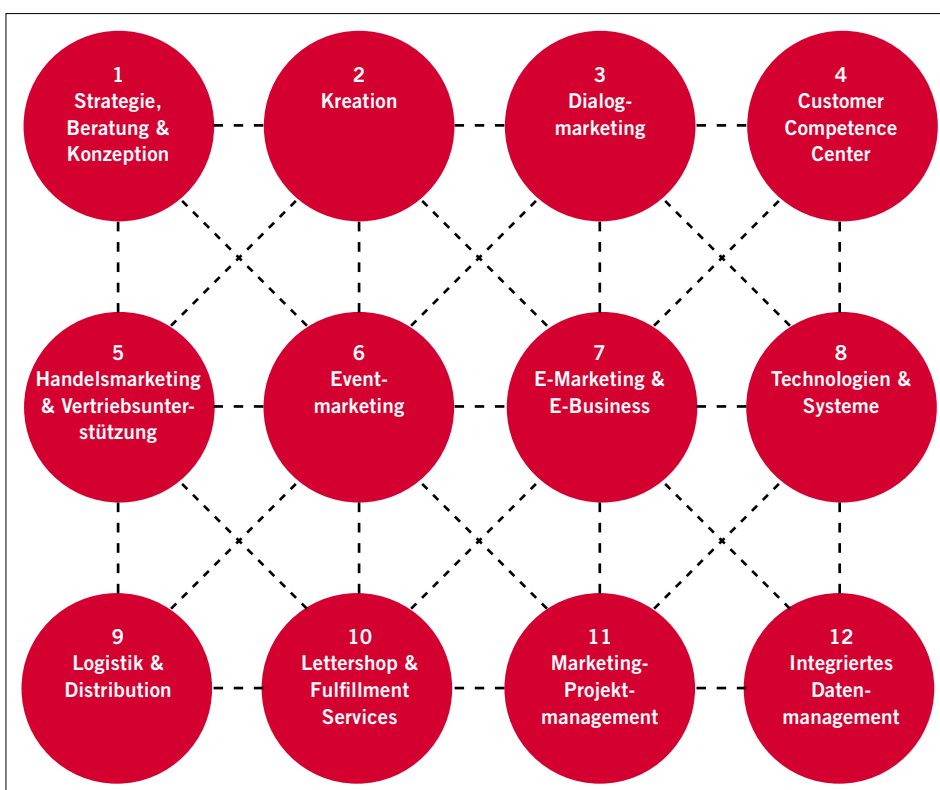
// Viele mittelständische Unternehmen leiden in Zeiten knapper werdender Budgets unter einer hohen Arbeitsbelastung ihrer Marketing-Abteilungen. Die Agentur Grunwald bietet im Bereich Handels- und Dialog-Marketing ganzheitliche Outsourcing- und maßgeschneiderte IT-Lösungen. ISO-zertifizierte Kommunikationsprozesse und ein breites Leistungsspektrum unterstützen den Mittelstand in Marketing und Vertrieb.

Seit 18 Jahren, betreibt die Agentur Grunwald als Partner von BMW systematische Handels-Kommunikation auf höchstem Niveau. Heute ist Grunwald für das Handelsmarketing verschiedener Unternehmen mit dezentraler Vertriebsstruktur verantwortlich. Vor allem im Mittelstand mit seinen flachen Hierarchien werden kompetente Fullservicepartner, die Marketing-Kommunikation

ganzheitlich unter einem Dach mit einem zentralen Ansprechpartner abbilden, sehr geschätzt. Denn nur so können sich Unternehmen ihren strategischen Kernaufgaben mit ganzer Kraft widmen.

Der Mittelstand braucht im Marketing Partner, die Kommunikationslösungen vollverantwortlich umsetzen und die Organisation des Unternehmens sinnvoll ergänzen. Das

erfordert vom Dienstleister neben einer guten Infrastruktur die Kompetenz, Prozesse akkurat und durchdacht in einzelne Leistungsbereiche zu zergliedern sowie für eine saubere Dokumentation und Koordination dieser Kommunikationsprozesse zu sorgen. Denn es geht um mehr als gute Kenntnis der Märkte und kreative Werbeideen. Erfolg und Effizienz von Marketing



// Partner für den Mittelstand

sind abhängig von marktgerechten Werbemitteln und ihrer professionellen Umsetzung. Damit das für die Kunden transparent und nachvollziehbar bleibt, hat Grunwald ein ISO-zertifiziertes Qualitäts- und Umwelt-Management-System implementiert. So entsprechen die Abläufe dem Denken des Mittelstandes und Outsourcing wird sinnvoll und effizient.

Ein Vorteil inhabergeführter Agenturen wie Grunwald ist, dass die Mitarbeiter ähnlich „ticken“ wie der meist inhabergeführte Mit-

// OB EINZELN, MODULAR ODER GESAMTHAFT, GROSS ODER KLEIN – MIT 12 LEISTUNGSFELDERN BEDIENT GRUNWALD DIE WICHTIGSTEN BEREICHE DER NICHTKLASSISCHEN KOMMUNIKATION – SCHNELL, ZUVERLÄSSIG UND FLEXIBEL.



telstand. Hier ist kein anonymes Network mit großer Mitarbeiterfluktuation am Werk, sondern es steht ein loyales, erfahrenes und bodenständiges Team hinter dem Kunden. Auf Augenhöhe lassen sich stets die besten Lösungen erarbeiten. Ohne die üblichen Reibungsverluste und aufbauend auf umfangreichen persönlichen Erfahrungswerten. Der Erfolg dieser Philosophie lässt sich an den Kundenbeziehungen ablesen – sie bleiben Grunwald ungewöhnlich lange treu.

Geschäftsführerin Hannelore Grunwald betont: „Die Agentur von Morgen ist keine Spezialagentur für Online, Dialog, Event oder Klassik sondern ein Anbieter vernetzter Kommunikationslösungen“.

Mit 130 fest angestellten Mitarbeitern konzentriert sich die Agentur auf Kommunikations- und Marketingdienstleistungen im nichtklassischen Bereich. Kurz: auf Vertrieb unterstützendes Handels- und Dialog-Marketing. Auf diesem Gebiet verfügt die

// GESCHÄFTSLEITUNG UND SENIOR MANAGEMENT (VLNR): ANDREA BRAUN, MICHAEL MANDL, SUSANNE HOFF, HANNELORE GRUNWALD, ANDREAS JAHN, EDITH HOCHREIN, MARC HUGGER, JÜRGEN GRUNWALD.



KOMMUNIKATION

HANNELORE GRUNWALD // GESCHÄFTSFÜHRERIN
GRUNWALD KOMMUNIKATION UND MARKETINGDIENSTLEISTUNGEN GMBH & CO. KG
NEUBRUCHSTRASSE 4 // 85774 UNTERFÖHRING/MÜNCHEN
FON 0049 (0)89 950907-500 // FAX 0049 (0)89 950907-555
E-MAIL: INFO@AGENTURGRUNWALD.DE // WWW.AGENTURGRUNWALD.DE

„Mit unseren 12 Kompetenzfeldern positionieren wir uns als Manufaktur für Kommunikations- und Marketing-Dienstleistungen für Unternehmen mit einer Vertriebsorganisation. Damit schließen wir die Kompetenzlücke zwischen Marketing-Abteilungen und auf einzelne Disziplinen spezialisierten Agenturen. Das macht uns interessant für Unternehmen, die Premium-Dienstleistungen in Kombination mit klaren Prozessen und strukturierten Arbeitsabläufen erwarten.“



// VERNETZTE KOMMUNIKATIONSLÖSUNGEN AUS EINER HAND ERFORDERN EIN DISZIPLINÜBERGREIFENDES DENKEN VON BEGINN AN. EINGESPIELTE TEAMS SPAREN ZEIT UND GELD.

Agentur über ein bundesweit einzigartiges Portfolio, das eine professionelle Transformation von Kommunikations-Inhalten simultan über alle Kanäle garantiert und auch den Zielgruppen-Response eigenverantwortlich analysiert und managed. Mittelständische Unternehmen mit einer kleinen Marketingabteilung können somit ihr komplettes Marketing outsourcen. Von der Idee über die individuelle Kundenansprache und Händlerbetreuung bis zu Logistik und Distribution bietet Grunwald ein breites Leistungsspektrum für BtoC und BtoB aus einer Hand. Das Leistungsportfolio umfasst 12 Kompetenzfelder, die je nach Aufgabenstellung modular eingesetzt werden.

// Marketing & IT aus einer Hand

Dabei hilft es, dass Grunwald Marketing & IT als integrierte Herausforderung betrachtet und auch maßgeschneiderte Softwareapplikationen inhouse entwickelt. Dieses Konzept ist ungewöhnlich, bietet aber Unternehmen große Vorteile: Hier sitzen Marketing und IT-Experten an einem Tisch und entwickeln gemeinsam vernetzte Marketingkonzepte. Dies ermöglicht nicht nur optimale Lösungen für den Kunden, sondern spart darüber hinaus auch Zeit und Ko-



// EIN EFFIZIENTER MARKETINGPROZESS UMFASST AUCH DIE LOGISTIK. JA NACH AUFGABENSTELLUNG WERDEN INDIVIDUELLE ODER MASCHINELLE LÖSUNGEN EINGESETZT.

sten. „Wir denken IT aus Marketingsicht und betreiben Marketing mit allen Möglichkeiten der IT“, betont Hannelore Grunwald. Aber auch das Thema Nachhaltigkeit ist für Grunwald ein wichtiges Arbeitsprinzip: „Ökologie und Ökonomie sind für uns keine Gegensätze. Dies war der Ausgangspunkt für die Gründung einer eigenständigen Unit, die sich intensiv dem Thema Nachhaltigkeitsmarketing widmet – und unter dem Namen Green Partner gerade gestartet ist.“

// Green Marketing

Auch wenn Grunwald für integrierte Kommunikation steht, bietet das Unternehmen seine Leistungen auf modularer Basis an. Kunden wie BMW, MINI, BMW Financial Services, Siemens, Pirelli, Porsche, Euro Internatsberatung, EADS Astrium und Mövenpick Marché vertrauen in unterschiedlicher Intensität auf die Dienstleistungen von Grunwald. So steht am Anfang jeder Zusammenarbeit meist ein Pilotprojekt, das die Agentur auf Basis einer klaren Kosten-Nutzen-Analyse auf-, um- und durchsetzt.

Wer mehr über das Leistungsspektrum wissen will, kann Grunwald auf dem nächsten Indukom Forum Industrie Kommunikation in Fürstfeldbruck am 30.6. und 1.7. persönlich kennen lernen. (ro)