

S&P Werbeartikel GmbH - Mitglied Bundesverband der
Werbemittel-Berater und -Großhändler e. V.

Ein Artikel – hunderte Kontakte

Die Geschäftsführer Carsten Lenz und Daniel Meffert
setzen auf Nutzen und Qualität



Eine vom Gesamtverband der Werbeartikel-Wirtschaft in Auftrag gegebene Studie hat ergeben: Nutzen und Qualität sind der wahre „WOW!“-Effekt. Dieses Fazit ist für Carsten Lenz und Daniel Meffert die Bestätigung, mit dem Firmen-Slogan „Kreativität für Ihren Erfolg“ absolut richtig zu liegen. „Werbeartikel sind moderne Markenbotschafter. Sie drücken die Wertschätzung aus, die dem jeweiligen Geschäftspartner entgegen gebracht wird“, ergänzt Daniel Meffert. Seit Mitte 2014 bringt sich der CDU-Ratsherr und Vorsitzende der Mittelstandsvereinigung (MIT) Meerbusch neben Carsten Lenz als Mitinhaber und Geschäftsführer in die S&P Werbeartikel GmbH ein.

Der 1988 gegründete Werbeartikel-Spezialist ist seit gut zwei Jahren in Lank-Latum ansässig. In den Geschäftsräumen an der Hauptstraße können sich interessierte Unternehmer vom S&P-Team professionell über das Marketing-Instrument Werbeartikel beraten lassen: „Wir nehmen uns viel Zeit und unterscheiden uns auch dadurch deutlich von anonymen Internet-Anbietern. Bei uns gibt es Werbeartikel mit persönlicher Note.“ Die Kunden wissen eine derartig individuelle und intensive Beratung zu schätzen. Schließlich geht es darum, die Werbebotschaft so zu setzen, dass sie ankommt: „Ziel ist es, einen Nachhalleffekt zu erreichen. Der Artikel und der Überbringer müssen positive Emotionen auslösen.“ Um das zu gewährleisten, klopfen Lenz und Meffert die Wünsche der Kunden ab und klären, welche Botschaft mit welchem Artikel vermittelt werden soll.

Denn die Bedeutung von Werbeartikeln ist unbestritten, ein Artikel bringt hunderte Kontakte. Wie die eingangs angeführte Studie ergeben hat, besitzen 94 Prozent aller Bundesbürger einen Werbeartikel, 86 Prozent setzen ihn regelmäßig ein und 75 Prozent dieser Gegenstände bleiben über ein halbes Jahr im Besitz des Empfängers. Damit ist erwiesen: Die Deutschen und ihre Werbeartikel pflegen eine Liebe, die lange hält und damit übertrifft ihr Erfolg alle anderen bekannten Werbemaßnahmen. Dass Nützlichkeit und Qualität als Werbeartikel-Eigenschaft ganz weit vorn liegen, macht sie zu nachhaltigen Botschaftern mit Kundenbindung. Auf dieser Basis baut S&P – Mitglied im Bundesverband der Werbeartikel-Berater und -Großhändler e. V. – auf. „Wir punkten mit kreativer und erfolgsorientierter Beratung, professioneller und effizienter Produktbeschaffung sowie leidenschaftlichem, individuellem und persönlichem Service“, erklären Carsten Lenz und Daniel Meffert. Das Umsetzen dieser Statements trägt Früchte und wird auch beim umfangreichen Kundenstamm deutlich wahrgenommen. Zu diesen zufriedenen Kunden zählen unter anderem Meerbuscher Unternehmen wie das Autohaus Heinz Nauen, der Batterie- und Akku-Spezialist Akkuplanet, der Medizintechnik-Hersteller Medtronic oder die Wendt GmbH, Hersteller von Schleifwerkzeug und -maschinen.

Sie und alle anderen Kunden profitieren von den Anregungen, die das S&P-Team gewissermaßen als Appetitmacher auch im Werbeartikel-Shop auf der Homepage zeigt. Um eine gezielte Kundenbindung zu gewährleisten, kann in einem Angebot von rund 2.500 Lieferanten und unter zirka zwei Millionen Standard-Produkten plus Sonderanfertigungen gewählt werden. „Wir verfügen über ein breites Spektrum – vom No-Name- bis zum Markenartikel“, so Daniel Meffert. Wenn die Vorstellungen des Kunden abgeklärt sind, ist es die Aufgabe des Teams, entsprechende Vorschläge zu unterbreiten: „Das reicht von der Einzel- bis zur Massenproduktion.“

Anregungen dazu, wie ein Werbeartikel aussehen könnte, holen sich die S&P-Macher auf diversen Messen. Lässt sich der Kunde von den innovativen Ideen anstecken und erteilt einen speziellen Auftrag, wird national wie auch weltweit auf ansässige Produzenten zurückgegrif-

fen. „Unsere Ansprechpartner sind für uns in Europa greifbar, verfügen aber stets über die Kontrollmechanismen in den einzelnen Produktionen. Schließlich soll die Unternehmensbotschaft über einwandfrei produzierte Artikel erbracht werden“, erläutert Carsten Lenz. Nur dann erfülle diese Form der Werbung den gewünschten nachhaltigen Effekt, den die Studie belegt.

Beide Geschäftsführer leben in Meerbusch, bringen sich hier nicht nur intensiv in das gesellschaftliche Leben ein, sondern nutzen auch das von der Wirtschaftsförderung Meerbusch ausgebaute Netzwerk, um mit ortsansässigen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Außerdem machen die Werbeartikel-Spezialisten als Partner bei den ATP Tennis-Turnieren in Buderich auf ihre Firma aufmerksam und richten auch die S&P-Hausmessen als kompakte Kundeninformation auf Meerbuscher Areal aus.

Für die Kampagne beim ATP Challenger ist S & P nunmehr auch für den „PSI – Campaign of the Year“ Award nominiert. Einmal jährlich werden die besten Kampagnen, die einen oder mehrere Werbeartikel ins Zentrum des Kampagnen-Konzeptes stellen, mit diesem Award auf der PSI Messe, der Europäische Leitmesse der Werbeartikelindustrie, ausgezeichnet. ■■

Ein starkes Team: Carsten Lenz und Daniel Meffert

Firma:
S&P Werbeartikel GmbH
Branche:
Werbeartikel
Gründungsjahr:
1988
Gründer:
Josefine Sonntag
Mitarbeiter:
6
Kontakt:
Hauptstraße 105
40668 Meerbusch
www.sp-werbeartikel.de