

## Pressemitteilung

### Wertgarantie und MO Unternehmensberatung bilden strategische Allianz

Hannover, 22. März 2010. Garantie-Dienstleister Wertgarantie und die MO Unternehmensberatung aus Berlin verstärken ihre langjährige Zusammenarbeit. Der in beiden Unternehmen gelebte Grundsatz „Mein Chef heißt Kunde“ hat den Erfolg der letzten Jahre beflügelt.

Die Garantie-Experten aus Hannover arbeiten seit 2001 mit MO zusammen: „Siegfried Olschewski hat seinerzeit unseren Roten Faden für ein einfaches Verkaufsgespräch entscheidend geprägt.“, so Wertgarantie-Vorstand Johannes Schulze. „Mit den Jahren hat sich daraus ein gemeinsames Verkaufskonzept mit mehreren Ausbaustufen gebildet – je nach Wunsch unseres Fachhandelspartners vom einfachen Verkaufstraining bis hin zum Wertgarantie Management-Erfolgskreislauf (WM-EKL), bei dem der Fachhändler und seine Mitarbeiter intensiv und wiederholt gecoacht und zum Erfolg geführt werden.“ Die Ergebnisse des gemeinsamen Konzeptes können sich sehen lassen: Selbst bereits zuvor erfolgreiche Fachhandelsunternehmen konnten nach den Coachings ihre Stammkundenanzahl und damit den Geschäftserfolg noch deutlich erhöhen. Der 42-köpfige Wertgarantie-Außendienst - allesamt selbst ausgebildete Trainer - gestaltet diese Prozesse gemeinsam mit den Unternehmern und deren Mitarbeitern. Von 2001 bis 2009 konnte das Neugeschäft von 83.870 auf beeindruckende 390.734 Verträge gesteigert werden.

Die je nach Bedarf passend konfektionierten Trainings-Pakete zur Kundenorientierung sind deshalb so gewinnbringend, weil sie problemlos und unmittelbar im Verkauf ein- und umgesetzt werden können: „Unsere Inhalte sind keine Theorien aus dem Mund von Verkaufspsychologen, sondern für Jedermann geeignet!“, so Siegfried Olschewski. „Fachhändler, die unser Konzept konsequent nachhaltig mit Leidenschaft in ihrem Unternehmen umgesetzt haben, haben nachweislich WERTGARANTIE-Produktionszuwächse im hohen zwei- bis dreistelligen Prozentbereich. In fast allen Fällen sind dies bereits zuvor erfolgreiche WERTGARANTIE-Produzenten, die nun ihr Potential wesentlich besser ausschöpfen, weil es auf mehr Schultern und Warengruppen verteilt ist. Der Erfolg ist nachweislich vorprogrammiert!“

Das umfangreichste Trainings-Paket mit dem folgerichtigen Titel „Mein Chef heißt Kunde“ aus dem Hause MO wird durch die strategische Allianz vom Wertgarantie-Vertrieb im ge-

meinsamen Sinne nachhaltiger Förderung im Bereich Kundenorientierung ausgebaut. Informationen erhalten Fachhändler bei ihrem Wertgarantie-Regionalleiter oder unter [www.mo-unternehmensberatung.de](http://www.mo-unternehmensberatung.de).

Zeichen: 2.456

**Ansprechpartner für die Medien:**

Ulrike Braungardt | Kommunikation und PR | Tel: 0511 71280-128 | Fax: 0511 71280-279

E-Mail: [u.braungardt@WERTGARANTIE.de](mailto:u.braungardt@WERTGARANTIE.de)

Über WERTGARANTIE:

WERTGARANTIE ist Deutschlands Garantie-Dienstleister Nr.1 im Geräte- und Fahrradschutz. Seit 1963 steht das Hannoveraner Unternehmen für einfache, erfolgreiche Garantie-Lösungen über die gesetzliche Gewährleistung hinaus sowie für hohe Kundenzufriedenheit. Vermarktet werden die WERTGARANTIE-Produkte vor allem über den mittelständischen Fachhandel in den Bereichen Braune/Weiße Ware, IT-/Telekommunikation sowie Zweirad. Weitere Partner sind Kooperationen, Verbundgruppen, Hersteller, Werkskundendienste und Dienstleistungsunternehmen. Aktuell beschäftigt das Unternehmen 301 Mitarbeiter.