

## **Gut ist nicht gut genug! Maßgeschneiderte Kundennähe - eine Vision wird Realität**

"Sei unverwechselbar." ist das Credo führender Marketingexperten. Die accuro Sicherheit AG nahms wörtlich." Eine gute Standarddienstleistung setzen heute alle Kunden voraus. Damit kann man im Zeitalter übersättigter Märkte keine Kunden mehr gewinnen oder binden. Zudem bleibt man mit Standardleistungen leicht austauschbar und kann sich dann in letzter Konsequenz nur noch über den Preis am Markt halten. „Unsere Zielsetzung war schon vom Start weg anders. Maßgeschneiderte Dienstleistungen hautnah mit dem Kunden gemeinsam entwickeln und das zu bezahlbaren Preisen, war unser erklärtes Ziel." bestätigt Herbert Schneider-Held, Vorstand der Düsseldorfer accuro Sicherheit AG. Was lange vor Unternehmensgründung sorgfältig als Konzept geplant, bewährt sich nun in der Praxis. accuro erntet erste Früchte seiner Arbeit und schreibt im 2ten Jahr seines Bestehens schwarze Zahlen. "Erwartungen übertroffen!", so ist auch der einstimmige Tenor der Kunden der accuro Sicherheit AG, zu denen heute Unternehmen wie Dywidag und Praktiker Baumärkte, zählen.

© klickermann.net Christa Klickermann, Marketingberatung 6-2002