

Spieldose bringt den Vertriebspreis ein

Das Seiffener Traditionsunternehmen „Kleinkunst aus dem Erzgebirge Müller GmbH“ beeindruckte das Fachpublikum mit seiner Weltneuheit.

VON WILFRIED SAWORSKI

SEIFFEN – Für eine elektronische Spieldose hat das Seiffener „Unternehmen Kleinkunst aus dem Erzgebirge Müller GmbH“ den Preis „Vertriebsvuchs 2012“ gewonnen. Die Traditionsfirma war mit der Präsentation ihrer Weltneuheit, die zusammen mit der Professur Techni-

sche Informatik der TU Chemnitz entwickelt wurde, auf der Fachtagung Vertriebsvuchs in Freyburg/Unstrut unter die fünf End-Nominierten für den Preis gekommen. 60 Fachleute aus Vertriebs- und Marketingbereichen unterschiedlicher Branchen vergaben im Verlauf der Präsentationen Punkte. In der Endabrechnung lag die Seiffener Müller GmbH dann knapp vor den anderen Mitbewerbern.

Geschäftsführer Ringo Müller freut sich gestern über den gewonnenen Preis vor allem deshalb, weil „er völlig unerwartet“ kam. „Die Konkurrenz war hart und die vorgestellten Ideen alle besonders“, kommentiert er das Drumherum. „Was wir aber mit unserer Spieldose präsentieren konnten, wird in erzgebir-

gischer Holzkunst nicht unbedingt vermutet. Das Fachpublikum war wohl überrascht, dass in einer so alten Branche so viel Innovationskraft stecken kann.“ Es war das erste Mal, dass ein Erzeugnis der erzgebirgischen Holzkunst für den Vertriebspreis nominiert war. Die Fachtagungen werden von Tradu4you organisiert, einem Beratungsunternehmen für Marketing und Vertrieb.

Die elektronische Spieldose war 2009 auf den Markt gekommen. Sie ist mit modernster Speicher- und Wiedergabe-Technik ausgerüstet. Im Herbst soll die neueste Generation mit einer deutlich vergrößerten Speicherkapazität zu haben sein. Für sie gibt es laut Seiffener Unternehmen inzwischen 13 wechselbare Motivscheiben.

Fachpublikum entscheidet

Der „Vertriebsvuchs“ wird alljährlich für besondere, pfiffige und kreative Vertriebsideen vergeben. Über die Preisvergabe entscheidet das Fachpublikum, das an der Fachtagung Vertriebsvuchs teilnimmt.

Mit der Fachtagung werden neue Akzente für eine effiziente Vertriebsarbeit gesetzt. Das Augenmerk liegt auf der Präsentation von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen.

2012 stand die Fachtagung unter dem Motto „Motivierte Mitarbeiter – begeisterte Kunden“. Für 2013 lautet das Motto: „Neue Segel setzen – Dynamik im Vertrieb“. Die Preisvergabe erfolgt dann zum sechsten Mal.



Dieses funktionstüchtige Schnittmodell der elektronischen Spieldose aus Seiffen ist noch bis September in der Sonderausstellung „Mit Chemnitz ist zu rechnen“ im dortigen Industriemuseum zu sehen. FOTO: STEFANIE RICHTER