



Das Ehepaar Petra und Dr. Mattias Eder bei der Vergabe der Premiumauszeichnung in Gold.

Richtig investieren und richtig sparen

Eder Moden ist seit 120 Jahren in München direkt am traditionsreichen Viktualienmarkt selbst schon eine Institution. Im Damenmodehaus steht auf 420 qm die Frau ab 45 Jahren im Visier. „Wir bieten jeden Service und verwöhnen unsere Kundinnen mit wöchentlichen Aktionen“, erklärt Dr. Mattias Eder, der in vierter Generation zusammen mit den beiden Geschäftsführerinnen Annemarie Schneider (DOB) und Monika Wuggetzer (Wäsche und Strümpfe) das Unternehmen führt. Das Service-Angebot bei Eder wird vom 32-köpfigen Mitarbeiterteam gelebt. Pro 22 qm ist durchschnittlich eine Verkaufsberaterin für die Kundin da und regelmäßige Schulungen halten Motivation und Professionalität auf hohem Niveau.

Das Eder-Team arbeitet permanent an einem anspruchsvollen Kundenservice mit Herz. Mit nachweislichem Erfolg, denn Eder wurde 2006 mit dem 'Premiumservicesiegel' in Gold vom TÜV für seinen Kundenservice belohnt. Vergeben wird das Siegel von der Landesgewerbeanstalt Nürnberg, die zur TÜV-Rheinland-Gruppe gehört, in Zusammenarbeit mit der Münchener Handelsberatung BBE. Dafür hat Dr. Mattias Eder richtig investiert. Der Unternehmer hat sich bewusst für die strengere Überprüfung seiner Service-Qualität entschieden und insgesamt 10.000 Euro für die Zertifizierung inklusive zusätzlicher Analyse bezahlt. „Wir legen seit langem großen Wert auf guten Kundenservice und die Motivation und Schulung unserer Mitarbeiterinnen. Wir wissen, dass wir mit 20 Prozent unserer Kundinnen 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaften. Genauso wissen wir, wer unsere besten 1.000 Kundinnen sind, weil wir eine gut gepflegte KIS-Datei haben“, bestätigt der Unternehmer. Und darüber, dass die Kundinnen hoch zufrieden sind, besteht

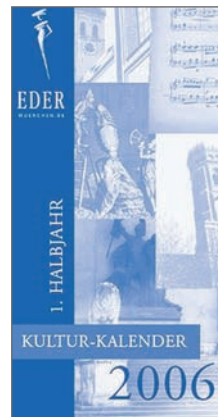
spätestens seit der Prüfung kein Zweifel mehr: 96 Prozent der befragten Kundinnen würden Eder in ihrem Freundeskreis empfehlen.

Dass Dr. Mattias Eder in sein Unternehmen investiert, steht außer Frage. Aber genauso kann Eder auch sparen. So gehört er zu den langjährigsten Mitgliedern der EFG. „Die 128 Euro EFG-Gebühr sind eine gute Investition“, ist Dr. Eder überzeugt. „Für wenig Geld kann ein Unternehmen sparen, wobei besonders positiv ist, dass der Unternehmer nicht selber aktiv werden muss, weil alles von der EFG organisiert ist.“

Aus dem Spektrum der EFG-Kooperationen nutzt das Unternehmen Eder acht verschiedene Angebote:

→ B+S Card Service und Deutsche Telekom. Über die EFG-Rahmenverträge spart Eder erheblich am Kreditkarten-Disagio und den Telefongebühren.

Das Service-Angebot von Eder wird vom 32-köpfigen Mitarbeiterteam gelebt. Dafür investiert Eder - aber er spart mit der EFG.



→ Bei Thiel Fashion Lifestyle (ehemals DKS) und UPS werden die Listenpreise rabattiert.

→ Mode Eder setzt auf Duftmarketing mit der Firma Voitino und auf die Hintergrundmusik durch die Firma Alcas Muzak. Beides sind EFG-Kooperationspartner.

→ Beim Etikettenkauf von der Firma Pokorny's gehen Prozente runter.

→ Bei Eder war auch schon Leo Karauß, der Unternehmensberater aus Moers, zum ermäßigten EFG-Honorar aktiv.

Aber nicht nur Sparen ist mit der EFG angesagt, sondern auch eine bessere Information. „Ich schätze das EFG-Rundschreiben als gute Info-Quelle in Sachen Betriebsberatung“, ist Dr. Mattias Eder überzeugt. „So haben wir beispielsweise die Umsatzsteuererhöhung gut vorbereitet verkraften können.“ Daher lautet sein Fazit: „Wir können die EFG den Kollegen empfehlen!“ ■