

## Besonderes Wissen als Mehrwert: Schreinerei präsentiert spezielles Know-how im Internet

### BestPractice-IT Extract

**Brammertz GmbH  
Schreinerei**  
Handwerk  
25 Mitarbeiter

**Ausgangssituation:**  
Internet bietet neue  
Möglichkeiten

**Lösung:**  
Früher Einstieg ins Internet,  
informative Homepage

**Nutzen:**  
Ein Drittel des Umsatzes wird  
mit Kunden erzeugt, die über  
das Internet kommen

**Kategorien:**  
Vermarktung, Kunden,  
Finanzen, Organisation

Schon früh nutzte die Schreinerei Brammertz GmbH in Aachen das Internet für Marketing und Akquise und zählt damit in der Branche zu den Vorreitern. Ein wesentlicher Teil des Umsatzes wird mit Kunden erwirtschaftet, die über das Internet zu Brammertz kommen, die sich auf der Website über die Schwerpunkte informieren und per Mail einen ersten Kontakt mit Brammertz initiieren.

Drehte sich das Angebot der Schreinerei Brammertz bei Betriebsgründung vor fast 100 Jahren um die Dinge des alltäglichen Wohnens – von der Türzarge bis zur Kommode –, so ist das Leistungsspektrum heute stark spezialisiert. Heute fertigen die Fachkräfte der Schreinerei an modernen Arbeitsplätzen hochwertige Teile für den Innenausbau, Fenster, Tü-

ren und Treppen für den Neubau und zur Altbausanierung.

„Unser Herausstellungsmerkmal sind hoch qualifizierte Mitarbeiter und ein hohes Fachwissen“, sagt Alice Brammertz, Prokuristin und Geschäftsleiterin. Das Unternehmen verfügt über Kunden in ganz Europa und präsentiert auf der Website beachtenswerte Referenzen, darunter die Sanierung von Türen, Toren und Fenstern der Villa Massimo in Rom.

### Einfach, aber effektiv

Die Unternehmenswebsite ist ein wesentliches Mittel zur Kundengewinnung. Mit einer regelmäßig aktualisierten Homepage ist Brammertz seit 14 Jahren im Internet präsent. Damit zählt das Handwerksunternehmen zweifellos zu den Vorreitern in einer Branche, die das Internet erst sehr spät für sich entdeckt hat. „Ich war schon

Durch unsere Homepage können wir uns ganz konkret vermarkten und unsere Kundengruppe gezielt ansprechen.



Wasserburg Heyden

*immer marketingmäßig sehr aktiv und habe gleich gesehen, dass das die Zukunft ist“,* erklärt Brammert.

Die Schreinerei Brammert nutzt das Internet auf einfache Art, aber effektiv. Die ansprechend gestaltete Website bietet ausführliche Informationen über das spezielle Know-how des Unternehmens, begleitet von umfangreichem Bildmaterial. *„Im Schreinerhandwerk gibt es keine Sonderangebote, hier zählt fachliche Kompetenz“,* betont Brammert und ergänzt, dass sie gemeinsam mit ihrem Mann versucht, sehr persönlich aufzutreten. *„Mit unseren Individuallösun-*

*sation, indem Kunden Fotos ihrer Objekte per E-Mail zuschicken und die Fachleute der Schreinerei direkt Stellung nehmen beziehungsweise beurteilen können, ob ein Ortstermin sinnvoll ist.*

*„Ohne Internet ginge bei uns fast gar nichts. Auch für die Stammkunden benötigen wir diesen Weg. Wir erzielen etwa 30 Prozent unseres Umsatzes mit Kunden, die über das Internet kommen – sowohl Neu- als auch Stammkunden, die uns einfach nach Jahren wieder suchen“,* fasst Brammert den Nutzen ihres Internetengagements zusammen. (ct)



**Alice Brammert,  
Prokuristin und  
Geschäftsleiterin,  
Brammert GmbH:**

*„Ohne Informations- und Kommunikationstechnologie könnten wir unser Unternehmen überhaupt nicht mehr effizient und profitabel betreiben. Informations- und Kommunikationstechnologie ist ein fester Bestandteil unseres Marketings und unserer Akquise.“*



**Villa Massimo**

*gen sprechen wir gezielt Kunden mit speziellen Wünschen an.“*

### **30 Prozent des Umsatzes**

Kein Frage, ohne die Anbindung an das Internet und die Unternehmenshomepage wäre die Schreinerei Brammert heute wesentlich schlechter aufgestellt. Brammert: *„Durch unsere Homepage können wir uns ganz konkret vermarkten und unsere Kundengruppe gezielt ansprechen. Wir sanieren denkmalwerte Objekte und rekonstruieren Holzstilfenster. Hier haben wir Spezialwerkzeuge und ein spezielles Know-how. Daher kommen viele Kunden über das Internet zu uns.“* Vereinfacht wird die Organi-

### **BestPractice-IT Service**

#### **nextbusiness-IT Webcast: Wissen mit IT verfügbar halten**

Ob es um die gut organisierte Ablage digitaler Dokumente geht, der Wissensaustausch in Ihrem Unternehmen angeregt werden soll oder Ihre Mitarbeiter ihr Fachwissen weiter ausbauen sollen: Wie Sie das Wissen mit IT im Unternehmen ständig verfügbar halten, erfahren Sie im Webcast „Knowledge Based Organisation“.

Jetzt kostenlos ansehen:

**[www.nextbusiness-it.de/webcast](http://www.nextbusiness-it.de/webcast)**

