

## WOHNTRAUM



**Nur noch wenige Wohnungen** sind im neuen Wohn- und Geschäftshaus in St. Pantaleon frei. Die zentrale Lage im Dorfzentrum wird durch das Gemeindezentrum, das direkt im Anschluss gebaut wird, noch an Bedeutung gewinnen.

**In der Geschäftszeile** im Erdgeschoß des Hauses werden bis zum Jahresende, neben der Bäckerei mit angeschlossenerm Cafe, noch weitere attraktive Betriebe (Friseur, Blumen usw.) einziehen sodass heute nur mehr zwei Geschäftsflächen frei sind.

**Nahversorger**, Arzt, Bank Post und Schulen sind im Ort und in 10 Min. ist mit dem Auto Oberndorf zu erreichen. Mit der Lokalbahn hat man eine Superverbindung nach Salzburg.

**Die Wohnungen** mit Nutzflächen von großzügigen 62 bis 94 Quadratmetern haben alle eine südseitige Loggia, einen eigenen Eingang, Kellerraum und Autoabstellplatz. Die größeren Wohnungen sind als Maisonnetten über zwei Etagen angelegt und mit Kaminofen ausgestattet. Die zukünftigen Besitzer kommen in den Genuss der Wohnbauförderung des Landes OÖ. Als Eigenmittel sind lediglich 10 Prozent des Kaufpreises aufzubringen. Die Förderung beträgt 1.050 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche und ist objektbezogen. Es gibt keine Altersgrenze auch ein bisheriger Wohnsitz in OÖ ist nicht erforderlich.

**Weitere Informationen** zu den noch freien Wohnungen bzw. Geschäftsflächen erhalten Sie bei Frau Augustine Stegbuchner von Kist Bau unter Tel. 0 62 77/20 423 oder unter 0 664/41 30 423.

# Marketing für KMU

**Die „Markenführung in mittelständischen Unternehmen“ stand im Mittelpunkt einer Podiumsveranstaltung des Marketing Clubs Salzburg**

**SALZBURG (SN).** Etwa hundert Marketingspezialisten waren kürzlich der Einladung in den Saal der Salzburger Nachrichten gefolgt, um gemeinsam über Strategien für Klein- und Mittelbetriebe zu diskutieren. Partner des interessanten Abends war das renommierte „Institute of Brand Logic“ aus Innsbruck.

Die beiden bestens etablierten Mittelständler Christian Ruetz von „Der Bäcker Ruetz“ und Bert von Leerdam vom W & H Dentalwerk berichteten auf anschauliche Weise, wie man durch gezieltes Marketing Chancen nutzen kann.

Der Tenor des Abends: Aufgrund der Marktsättigung sei es gerade auch für Klein- und Mittelbetriebe wird immer schwieriger, sich zu behaupten. „Es gibt kaum noch Verkaufsargumente,



**Die Vortragenden** (von links): Markus Webhofer (Institute of Brand Logic), Bert von Leerdam (W & H Dentalwerk), Christian Ruetz (Der Bäcker Ruetz), Kai Hadenfeldt (kmh communications/Organisation) und Christian Strasser (Präsident Marketing Club Salzburg).  
Bild: SN/STRASSER

und findet man endlich eines, macht es die Konkurrenz nach“, formulierte es Bert von Leerdam, Werbeleiter des W & H Dentalwerks in Bürmoos. „Entscheidend ist beim Kauf meist der Eindruck. Die Marke ist heilig.“

„Die Marke muss vor allem schlüssig sein“, betonte Markus

Webhofer von „Brand Logic“ in seinem Vortrag. Kern müsse stets der Inhalt der Marke sein. Dieser Inhalt müsse sich aber über alle Teilbereiche des Unternehmens durchziehen, vom Sortiment über den Vertrieb bis zur Werbung und der Kommunikation nach außen. „Das verlangt lange Entwicklungsarbeit und viel Kraft“, so Markenspezialist Webhofer. Markenführung sei schließlich aktive Unternehmensführung.

Auf die starke Marke setzt auch „Der Bäcker Ruetz“ aus Tirol. Vom Dorfbäcker hat Christian Ruetz den Betrieb zum Marktführer in Tirol ausgebaut. 550 Mitarbeiter erwirtschaften heute 40 Mill. Euro Umsatz. „Wenn nicht jeder der Mitarbeiter überzeugt ist, in der besten Bäckerei Österreichs zu arbeiten, ist alles Marketing nach außen umsonst“, ist Ruetz vom „internen Marketing“ überzeugt. Durch sein Mitarbeitermotivationsprogramm, das auch einen „Brotführerschein“ umfasst, konnte er die Fluktuation um 50 Prozent senken. Nach außen liege die Herausforderung darin, „Satte hungrig auf Brot zu machen“. Die von den SN unterstützte Veranstaltungsreihe soll im kommenden Jahr fortgesetzt werden.

## PREISÜBERGABE



Der 2. SN-Energiespartag war ein voller Erfolg. Viele der rund 2.000 Besucher nahmen am Gewinnspiel teil. Der Hauptpreis, ein Biotech-Heizkessel im Wert von 10.000 Euro, wurde kürzlich übergeben. Im Bild (v. li.) Thomas Padinger (Geschäftsführender Gesellschafter Fa. Biotech, Sandra Huber (SN-Marketing), Jochen Vorderegger (Vertriebsleiter Fa. Biotech), Andrea Lassacher aus Puch (Gewinnerin des Hauptpreises) mit Lebensgefährten Anton Hofstätter und Andreas Schwarz (SN), der den Energiespartag organisiert hat. Bild: SN/S. NEUMAYR