

# Gut verteilt...



RHEIN MAIN  
VERTEILERDIENST  
Arenz GmbH & Co. KG

Nachrichten zur Haushaltswerbung aus dem Hause...

## LIEBE KUNDEN, FREUNDE UND MITARBEITER UNSERES HAUSES,



*wer lehnt sich nicht gerne zu-  
frieden zurück, in  
einen Sessel, eine  
Couch oder in  
sein Innerstes.*

*Die Gründe sind  
vielseitig – ein  
glücklicher Mo-  
ment, eine sport-  
liche Leistung,*

*Erfolg im Beruf oder dem eigenen Unter-  
nehmen. Erfolge setzen allerdings in der  
Regel Einsatz, Erfahrung und Motivation  
voraus. Selbst nach fast 40 Jahren  
Firmengeschichte kommt in unserem  
Haus noch die Begeisterung für unsere  
Dienstleistung hinzu, die wir einem stetig  
wachsenden Kundenkreis anbieten.  
Gemeinsam mit Kunden planen, das  
Mögliche umsetzen und das Unmögliche  
beim Namen nennen, ist eine schöne  
Aufgabe, der wir uns gerne stellen.*

*In diesem Sinne sehen wir unserem  
40-jährigen Firmenjubiläum im kom-  
menden Jahr mit Freuden entgegen.*

*Mit den besten Wünschen für Gesund-  
heit, Zufriedenheit und besinnliche  
Weihnachtstage grüßen wir Sie herzlich  
aus dem schönen Meisenheim am Glan*

IHR

KLAUS SCHMELL · Geschäftsführer

## INHALT:

- Editorial
- Kundenzufriedenheit bei Arenz
- Neu in der Mannschaft
- „Glück auf“ bei Arenz
- Interview mit unserem Kunden:  
**TABULA**
- „Gewinnen und genießen“  
**BRENTANO-SCHEUNE**
- Impressum

## Kundenzufriedenheit bei Arenz



Ein zufriedener Kunde  
seit mehr als 10 Jahren:  
Albert Pinhas, EDEKA  
Neukauf, Alzey

### Zufriedene Kunden sind die Grundlage für die Existenz und das Wachstum von „Arenz“ seit fast 40 Jahren.

Es war schon die Philosophie des Firmengründers, Johannes Arenz, dass Qualität vor Umsatz kommt. Die Umsetzung dieses Anspruches beginnt bereits mit der Beratung. Prospekte besitzen nach wie vor eine hohe Reichweite in der Werbung - allerdings nur, wenn sie bei den entsprechenden Zielgruppen ankommen.

So verteilt „Arenz“ z. B. einen Designermöbelprospekt in der Landeshauptstadt Wiesbaden an ca. 23.000 Haushalte mit hoher Kaufkraft. Für eine flächendeckende Verteilung müsste der Kunde rund 116.000 Exemplare zur Verfügung stellen. Hier rechtfertigen die gesparten Druck- und Verteilkosten den höheren Verteilpreis.

Ein weiteres Beispiel ist die Werbung eines Landschaftsgärtners. Sicherlich wären seine Prospekte in der Wiesbadener Innenstadt fehl am Platz. Mit Hilfe eines Daten- und Kartenmaterials legt „Arenz“ mit ihm gemeinsam das Verteilgebiet fest.

Bei der Wahl des Verteiltages, z. B. am Samstag - in der Regel mit anderen Prospekten - oder an einem Werktag, fällt eine Empfehlung schon schwerer. Ohne Zweifel fällt ein gut gestalteter Prospekt auch in der Flut vieler Prospekte auf, selbst dann, wenn er in einen anderen, größeren Prospekt als „Trägermedium“ eingelegt ist. Handelt es sich dabei um einen Prospekt eines Anbieters mit hohem Marktanteil in der Region, kann diese Art der Zustellung sogar vorteilhaft sein. Wünscht ein Kunde eine „Solovertei-

lung“, dann schlägt „Arenz“ die Tage vor, an denen kein Anzeigenblatt gesteckt wird. Nicht beeinflussen kann man das Wetter an den gewählten Verteiltagen. Doch auch hier kommt „Arenz“ seinen Kunden entgegen. Als Beispiel sei ein Geschäft für Gartenbedarf genannt, für welches die Saison im oft wetterlaunischen Frühjahr beginnt. Hier werden kurzfristig, je nach Wetterlage, die Verteiltage geplant.

Nach guter Planung bringt die korrekte Ausführung der Verteilung den Erfolg. Zurzeit sind für das Haus „Arenz“ ca. 1.500 Ortsboten mit der Zustellung von Prospekten und Anzeigenblättern beschäftigt, viele von ihnen schon seit mehreren Jahren. Betreut werden sie von 15 Vertriebsinspektoren und 6 Mitarbeitern im Bereich Qualitätssicherung. Treten bei der Verteilung Reklamationen auf und



Franchisenehmer, Hr. Schlinkert, von McDonalds Wiesbaden-Schierstein und Kontrolleur, Hr. Massmig, schauen sich das Ergebnis der Tandem-Kontrolle an.

treffen diese zeitnah bei „Arenz“ ein, werden diese vor Ort überprüft und dokumentiert. Das Ergebnis wird mit dem Kunden besprochen. Nach Absprache sind Begleit- und Tandemkontrollen möglich. Call-Center-Befragungen dienen nur zur Unterstützung. Grundsätzlich werden täglich im gesamten Verteilgebiet vor Ort stichprobenartige Kontrollen durchgeführt.

## „Glück auf“ bei Arenz



Es ist schon ein besonderes Erlebnis, sich die Welt von unten anzusehen, zwischendrin einen Prosecco und Oppenheimer Weine serviert zu bekommen und danach frohgelaut wieder ans Tageslicht zu gelangen. So und nicht anders erging es den Kunden und Zustellern, die eine **Führung in der unterirdischen Stadt Oppenheim** gewonnen hatten.



Thomas Ehlke, Journalist und Redakteur bei der „Arenz-Mutter“, der Verlagsgruppe Rhein Main, hat sein Wissen über die „Stadt unter der Stadt“ in seinem Buch „Die unterirdische Stadt Oppenheim - Von der Schattenwelt zum Erlebnisraum“ gesammelt und den Teilnehmern lebendig und eindrucksvoll herüber gebracht.



Hunderte Meter von Gängen verbinden unzählige Kellergewölbe, teils in Naturstein und teils mit Spritzbeton gesichert - nichts für Menschen mit Platzangst. Hängt einem die Decke auf dem Kopf, schützt der Schutzhelm vor Blessuren. Nach mehr als einer Stunde „unten“ stellten die Teilnehmer fest, dass es sich „oben“ doch angenehmer leben lässt, wozu Keller und Küche der Weinstube Gillot einen wesentlichen Beitrag leisteten.



### Gewinnspiel für unsere Zusteller:

Gewinnen Sie einen von insgesamt 20 Kinogutscheinen im Wert von je € 15,- (Kino in Ihrer Nähe).

Wer sich mit Absender bis zum 17. Dezember 2007 unter dem Stichwort:

**„Kinogutschein“**

per Email an:

**info@rmv-arenz.de**

oder unter der Telefonnummer:

**0 67 53 / 96 43 24**

meldet, nimmt an der Verlosung teil.

Rechtsweg ist ausgeschlossen.

## Neu in der Mannschaft

Arenz leistet mit der Schaffung drei weiterer Ausbildungsstellen seinen Beitrag im Ausbildungspakt und freut sich über den jungen Zuwachs in der Verwaltung in Meisenheim und im Lager in Mainz-Hechtsheim.



**UTA TRIMBORN**  
17 Jahre  
Ausbildung zur Kauffrau für Bürokommunikation



**VERA HÖCHERL**  
18 Jahre  
Ausbildung zur Kauffrau für Bürokommunikation



**THIMO ALMENDINGER**  
20 Jahre  
Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik

### IMPRESSUM:

#### Herausgeber:

Rhein Main Verteilerdienst Arenz GmbH & Co.KG  
Heimbacher Weg 1, D-55590 Meisenheim  
Tel. 0 67 53/96 43-0 · Fax 0 67 53/96 43 79  
Info@rmv-arenz.de · www.rmv-arenz.de

Grafik: B&D DESIGN, 55569 Monzingen

### IHRE ANSPRECHPARTNERIN:

Carina Scheid

Tel.: 0 67 53/96 43 24

Fax: 0 67 53/96 43 79

info@rmv-arenz.de



## Interview mit unserem Kunden:

### ■ TABULA - stimmungsvolle Geschenke und dekorative Wohnideen



Renate Ingber-Hang mit Ihrer Tochter Laura Hang

Nicht nur die Weihnachtszeit ist eine Zeit, die jedermann auf die Suche nach Geschenken für seine Liebsten schickt. Das ganze Jahr verfolgt eine Gelegenheit die nächste, bei der es heißt: Geschenke machen. Sei es der Geburtstag, ein Jubiläum, der Hochzeitstag oder einfach mal wieder Zeit, sich seiner Liebsten zu erinnern. Auf der Suche nach passenden und stilvollen Präsenten ist schließlich jeder. Tatkräftige Unterstützung verspricht hier TABULA, das Porzellan- und Geschenke-Studio.



### *Frau Ingber-Hang, wann verwirklichten Sie Ihren Traum mit TABULA?*

**Renate Ingber-Hang:** Vor genau 6 Jahren eröffnete ich mein Geschenke-Studio in Mainz-Hechtsheim. Im März 2006 kam ein weiteres Geschäft in Hochheim dazu, welches meine Tochter Laura betreut.



### *Welche Geschenkideen halten Sie für Ihre Kunden bereit?*

**Renate Ingber-Hang:** Wir bieten alles an, was sich verschenken lässt. Wir führen Porzellan von Villeroy und Boch sowie Seltmann Weiden, ebenso die Glas- und Porzellanserie von Ritzenhoff, frischen Tee, ausgesuchte Küchenartikel bis zu Dekobedarf und Kerzen. So kann man bereits mit einigen ausgesuchten, eleganten Artikeln im eigenen Haus oder in der eigenen Wohnung tolle Akzente setzen und den heimischen vier Wänden ein völlig neues Gesicht geben.



Weihnachtsporzellan von Villeroy und Boch

### *Wie und wo lassen Sie sich für Ihr Sortiment inspirieren?*

**Renate Ingber-Hang:** Um immer auf dem neuesten Stand der Mode und der aktuellen Trends zu sein, bin ich viel unterwegs. Ich besuche Messen, auch in Italien und Frankreich. Dabei schnappe ich tolle Ideen auf. Wichtig ist mir, dass mein Sortiment immer exklusiv ist, aber auch alle Preisklassen anspricht. Deshalb findet man in meinem Laden auch viele Produkte für den kleineren Geldbeutel.



Alte Mainzer Straße 9  
55129 Mainz-Hechtsheim  
Telefon: 0 61 31/6 22 83 44  
Mainzer Str. 3 · 65239 Hochheim  
Telefon: 0 61 46/90 97 18  
E-Mail: [info@Tabula-Mainz.de](mailto:info@Tabula-Mainz.de)  
[www.Tabula-Mainz.de](http://www.Tabula-Mainz.de)



### *Bieten Sie auch Hochzeits- und Geschenktische an?*

**Renate Ingber-Hang:** Ja. Das Hochzeitspaar oder der Feiernde stellt einfach eine Liste von Geschenken zusammen, welche ihm sehr gut gefallen. Wenn Artikel nicht vorhanden sind, bestellen wir diese natürlich. Besonders praktisch ist, dass bei einem Hochzeits- oder Geschenktisch doppelte Geschenke ausgeschlossen sind. Zudem müssen Geladene, die von weit her anreisen, nicht auf ein passendes Präsent verzichten. Sie können die Geschenke ganz bequem im Internet anschauen und telefonisch bestellen. Die Bestellung wird dann von TABULA diskret zur Festivität geliefert, was eine größtmögliche Stressfreiheit garantiert.

### *Welche Arten von Werbung nehmen Sie in Anspruch?*

**Renate Ingber-Hang:** Manchmal schalte ich Anzeigen, aber in der Regel lasse ich über die **RHEIN MAIN VERTEILERDIENST Arenz GmbH & Co. KG** Prospekte verteilen. In einem Prospekt kann ich einfach mehr von meinem Sortiment zeigen und somit viel besser die Kauflust wecken. **Aktuell nehmen wir einen besonderen Service unter dem Motto „Einladung mit Stil“ von „Arenz“ in Anspruch, nämlich die persönliche Überbringung einer Einladung zusammen mit einem Geschenk an potenzielle Kunden, selektiert nach Kaufkraft.** Umworben wird unser „Lichterfest“ im TABULA Hochheim Mitte November. Diese Werbeform ermöglicht uns eine gezielte Ansprache und Streuverluste können vollkommen ausgeschlossen werden.



# ... gewinnen und genießen!

## BRENTANO-SCHEUNE IN WINKEL

### Wunderhorn der kulturellen Unterhaltung

Nunmehr im fünften Jahr als Kultur- und Feierörtlichkeit hat die Brentano-Scheune eine wechselhafte Geschichte hinter sich: 1751 als Gerberei aufgebaut, stank das barocke Industriedenkmal der gegenüber in eine Sommerresidenz eingezogenen Bankiersfamilie von Brentano aus Frankfurt so, dass man das Gebäude erwarb, um es still zu legen. Bis 1988 in ihrem Besitz war es als Pferdestall, Lager, Turnhalle und Atelier, bis die Stadt es zu einer nobel-rustikalen Mehrzweckhalle umwandelte.



Bürgersaal

Vereinsfeste, Hochzeiten, Trauungen vom Standesamt, Studentenseminare, eine Hochzeitsmesse und ein Weihnachtsmarkt bilden den Mix neben der Hauptnutzung: **Comedy und Kabarett.** Die künstlerische Leiterin Kathrin Schwedler probierte anfangs alle Spielarten der Unterhaltung durch. „Aber es stellte sich heraus, dass in der Scheune mit fast 200 Plätzen nur zwei Genres überlebensfähig sind: **das klassische politische Kabarett und Comedy.**“



Quartett Salut-Salon

Die Auswahl für die circa 24 Veranstaltungen pro Jahr erfolge daher mit „kaltem Herzen“: Schließlich hat die als „Firma“ aufgestellte Institution kein Budget, bekommt keinen Cent Subventionen. Jahrelang journalistisch als Kabarettfachfrau für diverse Zeitungen tätig, verfügt die Frontfrau der Brentano-Scheune über genügend Erfahrungen, so

dass trotzdem ein Spielplan zustande kommt, der immer mehr überzeugt. Endlich ist man bei einer Auslastung von durchschnittlich 70 Prozent angekommen, was mit um sechzig zahlenden Gästen weit über dem liegt, was normale Kleinkunsth Bühnen vorweisen können.



„Supp“, Gastspiel mit ganzer Theaterdeko auf der Bühne. Garant für diese positive Tendenz sind für 2008 die Kombination von regionalen Mundartstücken wie dem „Treidel-Julchen“ (16. und 17. Februar), Kabarett-Stars wie Rolf Miller (18. Mai) und anspruchsvoller Kleinkunst, wie die vom Hamburger Damen-Quartett „Salut Salon“ mit ihrem sexy-coolem Chanson- und Klassikprogramm „Herzessache“ (6. Juli).



Weihnachtsmarkt mit Feuer und Stockbrot grillen

Mit diesen Qualitäten gelang es dem Haus doch noch finanzielle Förderung zu bekommen: Die Nassauische Sparkasse, die Rheingauer Volksbank oder Firmen wie die Leasing-Gruppe „A\*LEASE“ kaufen gerne für ihre Kunden oder firmeninterne Feiern Ticketkontingente zu Sonderkonditionen. Intime Buffets im gemütlichen Gewölbekellerchen runden so

einen Abend ab. Nicht umsonst lautet das Motto der Brentano-Scheune: **Rheingauer Kultur genießen mit allen Sinnen.**

#### Hier die wichtigsten Infos zur Brentano-Scheune auf einen Blick:

Barockes Industriegebäude von 1751, Kernsanierung 2002

**Kultur:** ca. 22 Vorstellungen pro Jahr, Ticketpreise € 15,- bis 20,- div. Rabatte

**Messen:** *Weihnachtsmarkt 2007* (13./14. Dezember)

*„Hochzeitstraum 2008“* (27./28. September), Stellflächen ab € 50,-

Kabarett- und Festsaal 230qm (230 Stühle oder 180 Stühle mit Tischen), Gewölbe 24qm (40 Stühle), Foyer, Theke, Küchenbereich, kleiner englischer Park mit Grillfläche

Hauptstr. 134a, 65375 Oestrich-Winkel  
brentanoscheune1@aol.com

[www.brentanoscheune.de](http://www.brentanoscheune.de)

### Gewinnen Sie!

Für die Leser von „Gut verteilt“ gibt es drei Preise zu gewinnen. Wer sich mit Absender bis zum 17. Dezember 2007 per Email an: [info@rmv-arenz.de](mailto:info@rmv-arenz.de) unter dem Stichwort:

**„Gewinnen und genießen“**

oder unter Tel. **0 67 53 / 96 43 24** meldet, nimmt an der Verlosung teil.

#### 1. Preis:

2x2 Tickets der Brentano-Scheune inklusive jeweils 1 Flasche Wein und 1 Flasche Wasser sowie 1 Brezel

#### 2. Preis:

2x2 Tickets der Brentano-Scheune inklusive 1 Glas Sekt/Softdrink

#### 3. Preis:

1x2 Tickets der Brentano Scheune inklusive 1 Glas Sekt/Softdrink

Mitarbeiter der RMV Arenz GmbH & Co.KG dürfen nicht teilnehmen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.