

# Kundenbericht 2022

23.09.2022

Hammer/Unternehmensgruppe Brüder Schlau, Porta Westfalica

**Ansprechpartner:** Olaf Ruhe (Leitung Handelsmarketing)

**Verlagsbüro/Agentur:** Direktkunde

**Letzter Kontakt:** 30.09.2021

## Status:

Die Nachwirkungen der für den Kunden besonders einschneidenden Corona-Jahre 2020 und 21 machten eine drastische Budget-Reduzierung notwendig, von der auch wir stark betroffen waren. Dies hatte sich schon im vergangenen Jahresgespräch angedeutet und hat sich bisher leider bestätigt.

## Gesprächsinhalt:

Auch das 4. Quartal wird seitens des Kunden defensiv geplant. Konkret wird ein Einsparpotenzial von 30 % erwartet, was Maßgabe der Geschäftsführung ist. Für keative (auch digitale) Lösungen ist der Kunde nicht empfänglich. Vielmehr ist die Erwartung, die Konditionen trotz Volumenreduzierung beizubehalten.

## Ausblick:

2023 wird auf dem diesjährigen Niveau geplant, solange ein Fortschreiben der Konditionen gewährleistet wird. Preiserhöhungen müsse man andernfalls mit weiteren Volumenreduzierungen entgegenen, so dass Preisstabilität bei den Anzeigen in der gegenwärtigen Situation das einzige Mittel darstellt.

**Nächstes Gespräch:** 3. Quartal 2023

<b>MGN-Umsatz 2021:</b> 37.816,71 €	<b>MGN-Umsatzziel 2022:</b> 25.000,00 €		<b>Planung 2023:</b> 25.000,00 €	
--	--	--	-------------------------------------	---