



Jürgen Hohnen hat mit seinen auf Wärme, Wasser und Umwelt spezialisierten Unternehmungen traditionelle Dienstleistung im wortwörtlichen Sinne an aktuelle Bedürfnisse seiner Kunden zugeschnitten. Heisst, dass alles, was irgendwie mit Wärme zu tun hat für den Bezüger „endlich“ erschwinglich und attraktiv wird. Technisch bedeutet das für Hohnen in erster Linie, z.B. selbst in die neuen Heizungsanlagen bei Kunden zu investieren und/oder diesen über Jahre hinweg lediglich Wärme zu verkaufen. Mit Garantien und Sicherheiten, die weder im gewerblichen, noch im privaten Bereich Vergleiche scheuen und auf Antrieb überzeugen. Darüber mehr auf dieser Homepage.

Ein Erfolgskonzept? Nicht jeder Dienstleister im Wärmebereich ist in der Lage, innovative Konzepte unter dem Stichwort „Contracting“ mit dem Fokus auf bezahlbare Lösungen zu entwickeln. Das allein genügt jedoch nicht: Hohnen-Mitarbeitende sind heute nebst der Erbringung hochstehender Service-Leistungen in der Lage, Menschen mit ihren individuellen Wünschen, Zielsetzungen und Wahrnehmungen in den Mittelpunkt ihres Tuns zu stellen. Und das geht bei Neuanschaffung oder System-Ersatz nur über einfühlsames Zuhören und dem unbändigen Willen, grösstmöglichen und plausiblen Nutzen darzustellen. „Glückliche anstelle (nur) zufriedener Kunden“ ist das gelebte Langzeitziel bei Hohnen, das „überzeugen“ statt „überreden“ zum Leitmotiv macht. Diese wohl nach wie vor einzigartige „Komponente“ nun auch in den Vordergrund eines Handwerksbetriebs zu stellen, war die Absicht mehrjähriger Ausbildungen mit psychologischem Hintergrund. Das Resultat lässt sich sehen: Kundengewinn dank partnerschaftlichem Vertrauen und dem gewissen „Etwas“, das Hohnen von anderen Unternehmen zu unterscheiden vermag. Schön ist, dass sich das alles noch weiter entwickeln lässt. Wir bleiben dran!



Alfred Rüfenacht TSM
Training Strategie Marketing
Unternehmensberatung
CH-8304 Wallisellen/Schweiz