

## eismann sucht Nachwuchs mit großer TV-Kampagne

**Mettmann, 28. Januar 2019.** Der Tiefkühl-Heimservice eismann startet heute eine groß angelegte Recruiting-Kampagne für eismann-Handelsvertreter. Die Kampagne mit Reiner Calmund läuft im Fernsehen in der Prime Time und in Social Media. Eismann erreicht damit über eine Million Menschen, vorzugsweise Bewerber, die Lust auf Selbstständigkeit haben. „Die Eismänner sind für uns der entscheidende Wettbewerbsvorteil gegenüber Lieferdiensten wie Amazon & Co.“, sagt Geschäftsführer Dr. Frank Hoefler. „Denn wir sprechen direkt mit unseren Kunden an der Haustür. Viele unserer Kunden kennen ihren Eismann schon seit Jahren. Diese individuelle Betreuung der Kunden leistet kein Online-Lieferdienst.“ Mit der Recruiting-Kampagne will eismann diesen Wettbewerbsvorteil weiter ausbauen.

### Reiner Calmund macht Mut

Mit dem ehemaligen Fußballmanager und bekennenden Genießer Reiner Calmund hat die Kampagne einen Fürsprecher gefunden, der Nahbarkeit und Bodenständigkeit verkörpert. Selbst seit vielen Jahren Kunde bei eismann richtet sich „Calli“ an Menschen, die in ihrem aktuellen beruflichen Umfeld wenig Perspektiven für sich sehen. Im TV-Spot redet er Klartext und macht Mut zur Veränderung: „Du bist mehr! Du kannst es packen – als eigener Chef“. Auf Plakaten wirbt er aufmerksamkeitsstark mit Analogien aus der Welt des Fußballs für mehr Zutrauen zu sich selbst: „Spielball oder Spielmacher?“ und „Bereit für die Einwechslung?“

Interessenten können durch einen Online-Selbsttest überprüfen, ob das Jobprofil des eismann-Verkaufsfahrers wirklich passt. Zudem beantwortet die Kampagnen-Website alle Fragen rund um die Arbeit als selbstständiger Handelsvertreter. Kritische Aspekte kommen dabei ebenfalls zur Sprache, da eismann mit seiner Kampagne nicht überreden, sondern überzeugen will.

### Persönliche Kundenbeziehung macht den Unterschied

Recruiting ist für eismann wichtig, da der Faktor Mensch ein wesentlicher Schlüssel zum Unternehmenserfolg ist. Während Konkurrenten wie Online-Händler Amazon ihre Stärken in der Systematisierung von Prozessen haben, geht das Unternehmen aus Mettmann einen anderen Weg. „Wir punkten mit der Persönlichkeit unserer Eismänner, die langjährige und teils freundschaftliche Beziehungen zu ihren Kunden pflegen“, sagt Dr. Frank Thomas Hoefler „Sie gehen auf individuelle Wünsche ein und versuchen alles, um sie möglich zu machen.“

Deshalb investiert die Firma verstärkt in die Suche nach neuen Mitarbeitern sowie Aus- und Weiterbildung der Handelsvertreter, die letztlich aber selbstständig arbeiten. „Um erfolgreich Kundenbeziehungen aufbauen zu können, ist es notwendig, sich langfristig für eine selbstständige Tätigkeit zu begeistern“, sagt Dr. Hoefler. „Wenn das der Fall ist, profitieren beide Seiten von unserer Investition in Schulung und Ausbildung.“

## **Investitionen in digitale Services geplant**

Als Reaktion auf das wachsende Online-Geschäft will eismann den Tiefkühl-Heimservice künftig noch stärker digitalisieren. Geplant ist, die Touren mithilfe von Technik zu optimieren und für die Kunden noch besser über digitale Kommunikationskanäle erreichbar zu sein. Momentan bietet eismann bereits einen mit dem Shop Usability Award ausgezeichneten Online-Shop und eine hervorragend bewertete App an. Darüber hinaus hat das Unternehmen bereits weitere Online-Shops im Premium-Lebensmittelbereich eröffnet.

## **Über eismann**

Der in Mettmann ansässige Direktvertrieb für Eis und Tiefkühlkost bedient in Deutschland und Österreich etwa eine Million Kunden. Etwa 1.000 selbstständige Handelsvertreter kümmern sich um die bequeme Versorgung mit etwa 700 hochwertigen Eis- und Tiefkühlspezialitäten. Diese werden im regelmäßigen Besuchsrythmus, im Onlineshop oder über den Katalog angeboten.

## **Kontakt**

Pressestelle  
eismann Tiefkühl-Heimservice GmbH

Seibelstraße 36  
40822 Mettmann  
Telefon +49 (0) 2104 219-350  
E-Mail: [press@eismann.de](mailto:press@eismann.de)

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