

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Innungsmitglieder,

in der letzten Zeit erreichten die Geschäftsstelle der Innung und unseren Obermeister Stephan Zimmermann vermehrt Beschwerden über die Art und Weise, wie die Fa. Heliotron (jüngst auch in einem Flyer in der Katholischen Mesnerzeitung) das St. Killianslicht bewirbt.

Wir hörten, dass Kunden unserer Innungsmitglieder durch die Aussage auf der Homepage von saintkillians.de „St. Killians Opferlichter-System – Das sicherste, sauberste, völlig rußfreie Opferlichter-System in der Welt“ verunsichert und dadurch als Käufer verloren gingen.

Ich habe daraufhin die Rechtsabteilung der HWK, die auch Mitglied der Wettbewerbszentrale ist, bezgl. einer Klage auf Unterlassung konsultiert. Frau Ass. Jur. C. Mindermann teilte mir mit, dass hierbei Erfolgsaussichten nicht gegeben sind, da die Herstellerfirma St. Killians Candle Company Irland (damit auch die Webseite) irischem Wettbewerbsrecht zugeteilt ist. Die Vertriebsfirma Heliotron hat den oben zitierten Satz nicht auf dem Flyer abgedruckt. So ist es sehr aufwendig und leider nahezu aussichtslos, dass die Wettbewerbszentrale zu dieser „Falschaussage“ nun als Klagepartei auftritt. Im Vorfeld müsste eine geschädigte, deutsche Herstellerfirma als Zeuge und auch als Beschwerdeführer mit eigenem Anwalt auftreten.

Dies hat mir auch ein Anwalt nochmals so bestätigt, - der Verstoß ist insgesamt sehr schwierig zu verfolgen. Zudem könnte man uns auch vorwerfen „den Fortschritt stoppen zu wollen“.

Dr. Matthäi und Herr Volker Schmidt raten ebenfalls ab in diesem Rahmen tätig zu werden, vielmehr ist es nun wichtig, das eigene Produkt und seine Vorteile nach vorne zu bringen. Im letzten Jahr war es coronabedingt erschwert einen intensiven Kundenkontakt zu pflegen und Service zu bieten.

Ich habe mit hierzu einige Gedanken gemacht: Gerade der Kirchenkunde und seine Bedürfnisse steht doch bei Ihnen stets im Mittelpunkt. Zeigen Sie ihrem Kunden wieder stärker die in Ihrem Unternehmen gepflegten professionellen Servicestandards (kostenlose Muster, Beratung vor Ort, Lieferservice, Rücknahme und Recycling). Ich bin sicher, diese zeitliche Investition lohnt sich. Sie erreichen ihre Ziele durch optimierte Käuferansprache und durch aussagekräftige Unterlagen (z. Bsp. Ruß Messergebnis der DEKRA). Beweisen Sie dem Kunden, dass Nachhaltigkeit, Transparenz und Qualität bei Ihren Kerzen kein Zufall, sondern schon lange das Ergebnis der ausgewählten Rohstoffe und der Erfahrung ihrer täglichen Arbeit ist.

Zeigen Sie, dass die positiven Eigenschaften wie z. Bsp. kurze Lieferwegen (keine Fracht aus Irland) und im Fachbetrieb vor Ort zu kaufen **wirklich nachhaltig** und umweltverträglich ist. Wertvolle Ressourcen zu sparen und regionale Arbeitsplätze zu sichern ist Ihr Vorteil und Ihr Verkaufsargument. Dies ist doch nicht abhängig ist von einem neuartigen und durchaus zu hinterfragenden Opferlicht-System, sondern schon seit Jahren für Sie selbstverständlich.

Es ist weiterhin wichtig, dass diese Informationen an uns geleitet werden. Wir werden nun vermehrt Anzeigen in den entsprechenden Zeitschriften schalten. Wir arbeiten an einer Broschüre für Mesner und Kirchenkunden um aufzuklären. Auf Beschluss der Vorstandschaft wurden Messungen in Auftrag gegeben um eine Opferlichtnorm zu erstellen, damit die Feuersicherheit ihrer Produkte in der Handhabung gewährleistet werden kann. Damit können Sie dann im Verkaufsgespräch die Qualität Ihrer Produkte zusätzlich untermauern.

Ich wünsche Ihnen weiterhin gute Geschäfte und möchte Ihnen mit meinen Zeilen Respekt für Ihre Arbeit entgegenbringen.

Mit freundlichen Grüßen

Christiane Bierler