

## Ein Blick hinter die Kulissen beim Genussmittelspezialisten Zedaco – Interview mit Zeki Dagan

*Unser Interviewpartner Zeki Dagan ist seit über 20 Jahren Geschäftsführer und Inhaber der Zeda-Group. Neben dem kaufmännischen Bereich verantwortet Herr Dagan auch das Marketing des Unternehmens.*



### Herr Dagan, welche Sortimente verkaufen Sie?

Unser Geschäft ist im Premium-Sektor einzuordnen. Wir vertreiben sowohl online als auch an sieben stationären Standorten Raucherbedarfsartikel, Zigaretten und E-Zigaretten sowie Wein, Spirituosen, Getränke und Süßigkeiten. Im lokalen Geschäft bieten wir außerdem: Lotto, Post, Postbank, Hermes Paketshop sowie verschiedene Geschenkartikel. Dabei legen wir besonders großen Wert auf die Qualität der Produkte.

### Was ist die Geschäftsidee von Zedaco und welches Alleinstellungsmerkmal zeichnet Zedaco aus?

Vor allem unser Onlineshop steht für modernes Denken und Handeln. Wir bieten unseren Kunden viele Aktionen und Angebote. Die Webseite ist responsive und besonders benutzerfreundlich. Neben der Technik steht der Mensch im Vordergrund: Perfekter Service steht für uns an erster Stelle, unsere Kunden müssen nie lange warten und wir haben immer ein offenes Ohr.

### Was macht Ihre Firmenkultur aus? Wie lautet Ihr Credo?

Wir sind ein familiengeführtes Unternehmen mit wenigen Hierarchie-Ebenen. So können wir schnell auf Änderungen reagieren. Für uns ist der Kunde König. Wir agieren immer positiv bei allen Anliegen unserer Kunden, die Abwicklung von Reklamationen läuft grundsätzlich problemlos. Unsere Vision ist ein Geschäftsbetrieb, der wie ein Uhrwerk läuft. Jeder hat seine Aufgabe und weiß, was zu tun ist. Alle sind motiviert und ziehen an einem Strang, um unseren Kunden ein ideales Einkaufserlebnis zu ermöglichen.



## Wie gestaltet sich Ihre Kundenstruktur? Vor allem aber: Wie ticken Ihre Kunden und was schätzen diese an Ihrem Unternehmen?

Die Kundenstruktur ist bunt gemischt und steht für große Vielfalt: Von Jung bis Alt, vom Stammkunden über Laufkundschaft bis zum Schnäppchenjäger. Unsere Kunden schätzen besonders unsere langjährige Erfahrung. Viele unserer Mitarbeiter sind schon lange im Unternehmen – auch das ist ein Pluspunkt, den die Kunden schätzen. Man kennt sich und unsere Kunden haben immer gleiche Ansprechpartner. Daneben steht unser Service als zweite Säule: Wir liefern immer schnell und haben alles vorrätig, es gibt keine langen Wartezeiten.

## Herr Dagsan, was tun Sie, um Neukunden zu gewinnen?

Wir machen unter anderem Werbung online, in der Zeitung oder im Radio. Ein anderer wichtiger Faktor ist die Mundpropaganda. Unsere Kunden empfehlen uns weiter, weil wir stets unseren hohen Standard halten und auf beste Qualität achten. Weiterhin erreichen wir Bekanntheit durch verschiedene Aktionen und Angebote sowie positives Feedback auf verschiedenen Kanälen. Die große Bandbreite unseres Angebots zieht ebenfalls viele neue Kunden an.

## Womit können auch Fremdunternehmen als Medienpartner inhaltlich und medial am besten bei Ihren Kunden punkten? Welches ist Ihre ultimative Buchungsempfehlung für Partnerfirmen?

Ein großer Pluspunkt sind mögliche Produktbeilagen oder Flyer in unseren Paketen. In unseren lokalen Geschäften ist viel über direkte Empfehlungen möglich, außerdem können auch hier Flyer ausgegeben werden. Ein großer Vorteil für alle Partner ist, dass wir die gesamte Bevölkerung ansprechen und somit alle Zielgruppen über uns erreichbar sind. Damit lässt sich die Werbung sehr weit streuen.

## Welches war das Ungewöhnlichste, was Sie mit Ihren Kunden erlebt haben? Erzählen Sie gern eine kurze Anekdote ...

Insgesamt haben wir in den Jahren viele Freundschaften mit unseren Kunden geschlossen. Das an sich mag ja noch nichts Besonderes sein, doch vor einigen Jahren gab es die Situation, dass eine Kundin mich und meine Frau sogar in den Urlaub nach Italien eingeladen hat. Das war schon ein besonderes und einprägsames Erlebnis.

Wir bedanken uns für das Interview mit Zeki Dagsan, für die interessanten Hintergrundinformationen und den offenen Umgang damit.

Detaillierte Informationen zu den verschiedenen Werbeformen fragen Sie bitte gerne an:

Mark Bergmann

[mb@dialoghaus.com](mailto:mb@dialoghaus.com)

Tel. 040 / 46 88 58 - 30

Weitere  
Informationen?