

10. Jahreskonferenz des Gira-Aktiv-Partner-Clubs

Unterstützung für das Erschließen von Märkten

Mehr als 600 gut gelaunte Gira Aktiv Partner aus allen Teilen Deutschlands sowie aus Österreich trafen sich in Hamburg zur Jahreskonferenz 2007. Wie bereits in der Vergangenheit war die Tagung eine gelungene Synthese aus Informationen und Unterhaltung – schließlich galt es auch, das zehnjährige Bestehen des Clubs zu feiern.

Optimistische Stimmung

Als Tagungsort diente das größte 5-Sterne-Hotel der Elbmetropole, in dessen Empfangshalle sich die angereisten Club-Mitglieder zunächst zu einem Mittagsbuffet einfanden. Viele Elektromeister nutzten die Zeit zu ersten Gesprächen mit den Club-Experten, die ihre Infostände im Foyer aufgebaut hatten (Bild ❶). Pünktlich um 14 Uhr begann die Jahreskonferenz im Ballsaal des Hotels. „Pole-Position statt Mittelmaß“ – so lautete das Motto der Veranstaltung. Zudem stünde dieser Slogan auch für die Ausrichtung des Clubs, so Beiratssprecherin Karin Peters. Sie skizzierte als Einleitung einige der Marketing-Leistungen des Clubs, die den derzeit rund 1100 Aktiv Partnern angeboten werden.

Dirk Giersiepen, geschäftsführender Gesellschafter bei Gira, nutzte die Gelegenheit, die Zuhörer angesichts des konjunkturellen Rückenwinds zu mehr Selbstbewusstsein bei der Preisgestaltung zu ermutigen. „Wir leisten Qualitätsarbeit, wir verdienen deshalb einen fairen und angemessenen Preis!“ so Giersiepen. Zugleich appellierte er auch daran, Herstellermarken nicht durch Handelsmarken zu gefährden.

Neue Produkte

Als Geschäftsführer im Bereich Innovation und Marketing verdeutlichte Ralph Bertelt (Bild ❷) anschließend, dass ein Unternehmen wie Gira nur mit einer hohen Anzahl an Innovationen und einem aktiven Marketing erfolgreich Märkte für das Elektrohandwerk bereiten kann. Dabei zählte er einige Beispiele aus den letzten Jahren auf. Als aktuelle Erfindung stellte er das neue Schalterprogramm E22 vor, dessen Elemente sich auf vielfachen Wunsch von Architekten flach auf der Wand installieren lassen. Zudem präsentierte Bertelt auch das neue Türkommunikations-System des Herstellers, dem die Idee zugrunde liegt, die Türkommunikation in die Schalterwelt zu holen und so Installationen „aus einem Guss“ zu ermöglichen. Insbesondere die Freisprech- und Video-Funktionen hätten im Markt Akzente gesetzt – hier sieht Bertelt noch ein starkes Wachstumspotential, gerade in Deutschland. Zur Erschließung dieses Potentials stünde eine breite Palette neuer Produkte im Programm zu Verfügung. Dazu zählten das Video-Terminal, ein TV-Gateway, ein neuer Flächenschalter mit 2,5 Zoll Farb-Display sowie auch eine umfangreiche Serie zur schlüssellosen Zutrittskontrolle (Keyless In) und für den Außenbereich eine Edelstahl-Türstation, die elegant und robust zugleich sei.

Nützliche Angebote für Handwerksunternehmen

Als Unterstützung des Handwerks sieht der Hersteller zudem seine verstärkte emotionale Ansprache von Endverbrauchern

❶ Viele Teilnehmer der Jahreskonferenz erkundigten sich an Infoständen über die Leistungen des Clubs



❷ Ralph Bertelt sprach zu den Aktiv Partnern

❸ Ein Höhepunkt war die Party in der restaurierten Fischauktionshalle ▶

Fotos: Gira



und Architekten. Dazu gehörten Kleinanzeigen in der „Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung“, vor allem aber die Beilage, die inzwischen regelmäßig in der „Welt am Sonntag“ geschaltet wird. Als ein Dankeschön zum zehnjährigen Jubiläum würden in der Beilage am 17. Juni alle Club-Mitglieder namentlich als Bezugsquelle genannt. Ein auf den Endverbraucher zielender Film zur modernen Elektrotechnik wird über die Hersteller-Homepage zur Verfügung stehen.

Neue Broschüren für Architekten, Hotels sowie für private und gewerbliche Bauherren sollen ebenso wie eine verstärkte Präsenz in Bauherren- und Modernisierungsplattformen im Internet das Geschäft beim Elektromeister zusätzlich ankurbeln. Außerdem wolle man gemeinsam mit seinen Partnern im Handwerk mehr ansprechende Präsentationsflächen schaffen und mit einem modernen Präsentationskonzept dabei helfen, Technik emotional zu verkaufen. Die so genannten Showrooms von Carsten Kröning in Berlin und Stephan Romeike

im Saarland wurden in diesem Zusammenhang als gelungene Beispiele genannt. Diejenigen, die in solch integrativen Präsentationskonzepten einen erfolgversprechenden Weg sehen, wolle man künftig bei der Realisierung unterstützen.

Interessante Gastvorträge

Wie bereits in den Jahren zuvor wurde auch diese Jahreskonferenz durch interessante, hochkarätige Gastvorträge ergänzt. „Wer nicht auffällt, fällt weg“ lautete das Motto, unter dem die Ausführungen von Hermann Scherer standen. Als bekannter Experte für Marketing, Motivation und Verkaufsförderung verdeutlichte er den Konferenzteilnehmern dabei eindringlich, dass Qualität im altvertrauten Sinne nicht mehr ausreiche, um den Erfolg eines Unternehmens im Verdrängungswettbewerb der Zukunft zu sichern. Mit emotionaler Rhetorik und anschaulichen Beispielen erklärte der international erfolgreiche Trainer seinen Zuhö-

AUF EINEN BLICK

Das Leistungsangebot des Aktiv-Partner-Clubs ist zum Teil auf die unterschiedlichen Arbeitsbereiche in Unternehmen (Unternehmer/Unternehmerin; Nachfolger/Junior; Monteur; Azubi) zugeschnitten. Einige der Leistungen im Überblick:

Marketing-Service

- z. B. Homepage-Generator, div. Werbe- und Präsentationsmittel (Kundenjournal, Postkarten, Streuprospunkte, Lesezeichen, Trage-taschen, Aktionsstand usw.), Anzeigenvorlagen, Planungshilfen

Schulungen und Workshops

- z. B. div. Seminare und Schulungen zu KNX/EIB, Bussystemen, Netzwerktechnik, Einbruchmeldetechnik sowie zu Gira-Produkten
- div. Workshops zu effektiver Gestaltung von Kundengesprächen, Neukundengewinnung, Unternehmensführung, Telefonmarketing
- regionale Foren
- einige der Schulungen und Workshops sind mit interessanten Freizeitaktivitäten wie einer Motorradtour, einem Kochkurs oder dem Besuch einer Sportveranstaltung gekoppelt

Datenabruf

- einfacher kostenfreier Abruf von Software, Ausschreibungstexten, Stammdaten, Preisinformationen, Bildern, Dokumentationen, Gebrauchsanweisungen, Zulassungen, Konformitätserklärungen und Werbemitteln
- Adressen von Bauherren, Modernisierern usw. sind kostenfrei abrufbar

Experten Auskunft

- telefonische Expertenankünfte z. B. zu den Themen Marketing, Werbung, Recht, Betriebswirtschaft

ren, dass nach seiner Auffassung die richtige Positionierung, ein exakt abgestimmtes Angebot und die richtigen Kommunikationsstrategien eine neue Dimension von Qualität garantieren würden – eine Qualität, die den Kunden emotional überzeuge. Desweiteren gab *Korai Peter Stemmann* in einem Vortrag Einblicke in seine ungewöhnlichen Motivations-, Trainings- und Verkaufsmethoden und legte die Grundprinzipien des Erfolgs weltweit operierender Unternehmen dar – aufgezeigt am Spannungsbogen zwischen dem westlichen Führungsdenken und der fernöstlichen Philosophie. Das dabei eingesetzte Schwert sorgte bei den Zuhörern nicht nur für zusätzliche Spannung, sondern unterstrich zudem bildhaft die schlagende Argumentation des erfolgreichen Trainers, Managers und Autors.

Im Hamburger Operettenhaus am Eingang zur Reeperbahn sprach *Catarina Felixmüller*, Moderatorin

des berühmten Hafenkonzerts und Leiterin der Kulturredaktion des NDR, humorvoll über das Kulturleben der Hansestadt und deren wohl berühmtestes Stadtviertel Sankt Pauli, das längst viel mehr ist als nur Rotlichtdistrikt – nämlich eine Amüsiermeile im allerbesten Sinne, mit Theatern, Musikclubs und Restaurants.

Unterhaltsames Rahmenprogramm

Für Auflockerung während der zweitägigen Veranstaltung sorgten informative Spaziergänge und kurzweilige Hafenrundfahrten. Höhepunkt des Unterhaltungsprogramms war jedoch die große Feier in der Fischauktionshalle (Bild 3). Der dort stattfindende „Hamburger Abend“ entpuppte sich als angenehme Mischung aus Varieté, Artistikdarbietungen und ausgelassener Party, die erst in den frühen Morgenstunden des nächsten Tages ein Ende fand. ■