Jahreskonferenz

Gira-Club setzt Maßstäbe

Die 2. Jahreskonferenz des Gira-Aktiv-Partner-Clubs fand in diesem Jahr in Düsseldorf statt und war ein voller Erfolg. Für die rund 350 Teilnehmer aus dem Elektrohandwerk brachten die beiden Tage neben viel Unterhaltung vor allem jede Menge praktische Anregungen für ihre tägliche Arbeit.

Knapp zwei Jahre nach seiner Gründung hat der Gira-Aktiv-Partner-Club heute 821 Mitglieder. Die Unterzeile „Club der erfolgreichen Elektromeister" mag vielleicht etwas provokant formuliert sein; er trifft aber das Anliegen des Clubs am besten. Denn geht man davon aus, daß im traditionellen Geschäftsfeld ein ruinöser Preiskampf seit Jahren die Ertragslage verschlechtert, kommt zwei Dingen eine große Bedeutung zu. Zum einen ist dies die permanente Ausrichtung des Handwerksunternehmen auf die aktuellen Marktverhältnisse und zum anderen wird betriebswirtschaftliches Wissen immer wichtiger.

Club-Aktivitäten gehen über die Marke hinaus

Auch wenn hinter dem Club die Fa. Gira, Radevormwald, steht, so hat er eine große Eigendynamik erreicht. Das zeigt auch die gleichmäßige regionale Verteilung der Mitglieder. Während es bei den Marktanteilen der Hersteller erhebliche regionale Unterschiede gibt, kommen die Gira-Aktiv-Partner etwa zu gleichen Teilen aus den Regionen. So erklärt sich auch, daß auf dem Jahrestreffen Elektrohandwerker waren, die zwar relativ wenige Gira-Produkte verkaufen, aber durch ihre Club-Mitgliedschaft einen erheblichen Know-how-Zuwachs für ihr Unternehmen verzeichnen können. Durch die finanzielle Beteiligung der Mitglieder an Aktionen und durch den Jahresbeitrag von 290,– DM und hat der Club eine eigene finanzielle Basis, die seine Eigenständigkeit fördert. Ohne die großzügige Unterstützung von Gira wäre die Arbeit längst nicht so erfolgreich. Das Unternehmen trägt bei allen Aktionen einen Löwenanteil der Kosten und erlaubt seinen Mitgliedern so die Durchführung von

- Mailing-Aktionen
- Großflächen-Werbung
- professioneller Schaufenstergestaltung
- Veröffentlichung von Pressetexten in Lokalzeiten u.v.m.

Experten geben Rat und helfen bei Problemen

Ein weiteres wichtiges Element der Clubarbeit ist die Expertenberatung. Aktive Mitglieder erwerben sich durch ein Punktesystem Ansprüche, die sie dann gegen Expertenberatung eintauschen können. Das Themenspektrum der Beratungen ist vielfältig:

- Kostenrechnung
- Verkaufstraining
- Frauen im Handwerk
- Werbung.

Während der zweitätigen Veranstaltung nutzten viele der Teilnehmer die Möglichkeit, sich ausführlich mit den einzelnen Experten auszutauschen.

Rahmenprogramm mit vielen Highlights

Neben viel Information über die Clubarbeit und die Aufgaben, die es zu meistern gilt, stand vor allem die geistige und kulinarische Erfrischung im Mittelpunkt des Jahrestreffens. Zur Eröffnung ging es mit einem Traditionszug auf die Zeche Zollverein nach Essen (Bild ❶), wo das Designzentrum mit seiner architektonisch reizvollen Kulisse wartete. Durch das Programm führte der WiSo-Redakteur *Michael Opozynski*. Die Festredner waren Dr. *Erich Küthe*, Prof. Dr. *Gertrud Höhler* und Prof. Dr. *Peter Nieschmidt*. *Küthe* gab einen äußerst unterhaltsamen Einblick in die Farbentheorie und die aktuellen Trends der Wohnstile. Wie man alltägliche Managementprobleme unkonventionell angeht und lösen kann, erfuhren die Aktiv-Partner von der renomierten Autorin *Gertrud Höhler*. Über das Thema Arbeit und Führen zog Prof. *Nieschmidt* seine Zuhörer in den Bann (Bild ❷). Dies gelang ihm durch eine ungewöhnliche Interpretation unseres Arbeitsbegriffes. Sein Schluß, daß Fortschritt nur durch einen Bruch mit der Konvention zustande kommt, wird viele der Anwesenden noch eine Weile beschäftigen. Am Abend gab das Düsseldorfer Apollo-Theater den 350 Gästen einen unvergeßlichen Abend.

Das Variete-Programm von Weltniveau wurde von einer Gala begleitet, die alle verzauberte (Bild ❸).



❶ Die Zeche Zollverein bereitete der Jahreskonferenz einen zünftigen Empfang



❷ Prof. Nieschmidt forderte zum „Querdenken" heraus



❸ Variete von Welt faszinierte die 350 Konferenzteilnehmer

Schwungvoller Ausblick für das Jahr 2000

Der zweite Konferenztag stand ganz im Zeichen der Zukunft. Gira-Marketingchef *Ralph Bertelt* gab einen Ausblick auf die Aktivitäten, mit denen sein Unternehmen die Clubarbeit im Jahr 2000 unterstützen wird. Themen wie Verbundmarketing, Verbrauchermessen und ein vierstufiger Vertriebsweg, der den Endkunden miteinbezieht, standen dabei im Mittelpunkt. *Bertelt* unterstrich dabei die Treue zum klassischen Vertriebsweg. Ganz wichtig für die Zukunft sei es aber, den Endkunden in das Marketing stärker einzubinden. So wird Gira als Hersteller von elektrotechnischen Systemen mit seinen Produkten in Zukunft verstärkt dahingehen, wo auch die Kunden für innovative Produkte sind, z. B. in Autohäuser und auf Verbrauchermessen. Ein neuer Dekodienst wird die Schaufenster der Clubmitglieder, die ein Ladengeschäft haben, attraktiver gestalten. *Bertelt* hierzu: „Alte Zöpfe müssen raus!"

Zur nächsten Jahreskonferenz wurde nach Frankfurt am Main eingeladen. Sie wird während der neuen Leitmesse „light & building" am 22. März 2000 stattfinden.

R. Lüders ■