

Roadshow des AKA-Elektro-Installation

Straßenkampf im Fachvertrieb

Immer wieder wird beklagt, dass die Möglichkeiten moderner Elektroinstallation beim Endkunden zu wenig bekannt sind. Wovon man nichts weiss, das will man auch nicht haben. Der Arbeitskreis Elektro-Installation ging nun für mehr Akzeptanz beim Endverbraucher auf die Straße. Die eindrucksvolle Demonstration für die moderne Elektroinstallation zog ihre Bahn durch ganz Deutschland.

Ein Truck voller Überraschungen

Einen Monat lang präsentierte der Arbeitskreis (AKA) Elektro-Installation Elektrotechnik vom Feinsten in den größten deutschen Städten. Die bekannten Marken Bega, Erco, Gira, Hager/Tehalit und Siedle zogen auf der Tour zahlreiche Besucher in den doppelstöckigen Truck (Bild 1). Der Auftakt der AKA Roadshow fand am 21. August 2000 vor dem Saarbrücker Novotel an der französischen Grenze statt. Mit aktuellen Produkten und Lösungen der fünf im AKA tätigen Unternehmen sowie Vorträgen und Planerforen informierte der Arbeitskreis Elektrofachleute und Bauherren über die Vorteile moderner Installationstechnik. In anschaulichen Produktvorführungen konnten Elektroinstallateure, deren Kunden und Planer die Produkte kennenlernen und testen. Über die reine Produktpräsentation hinaus standen den Besuchern kompetente Gesprächspartner der verschiedenen Unternehmen Rede und Antwort. Vor allem die Kunden des Handwerks waren mehr als überrascht beim Anblick der technischen Leistungsfähigkeit der vorgestellten Systeme. Beeindruckend war auch

die ästhetische Qualität der vorgestellten Produkte. Großes Interesse fanden wieder einmal Lösungen in Bustechnik. Das Thema Intelligentes Haus kommt zunehmend in die Köpfe der Verbraucher und es herrscht teilweise ein erheblicher Informationsbedarf.

Roadshow unterstützt Elektro-Handwerk

Dieser Informationsbedarf muss natürlich für Aufträge innerhalb des dreistufigen Vertriebsweges genutzt werden. Die Hersteller, die sich gemeinsam im AKA engagieren, fühlen sich diesem Vertriebsweg verpflichtet und sehen ihre Roadshow vor allem als eine unterstützende Marketing-Aktion für das Handwerk. Dem Elektrohandwerk war es durch die Roadshow möglich, mit seinen Kunden neue und aktuelle Produkte sowie moderne Elektroinstallation live zu erleben. So konnte die Roadshow von jedem einzelnen Handwerker als verkaufsfördernde Maßnahme eingesetzt werden. Dass die Roadshow nicht die letzte gemeinsame Aktion des AKA gewesen sein wird, ist für AKA-Geschäftsführer Hans Kohr selbstverständlich (s. Interview).

R. Lüders ■



1 Doppelstöckig zog der AKA Elektro-Installation vier Wochen lang durch ganz Deutschland

Interview

Für Elektroinstallation begeistern

ep-Redakteur Roland Lüders sprach mit Hans Kohr, Geschäftsführer des Arbeitskreises Elektro-Installation, anlässlich des Starts der AKA-Roadshow in Saarbrücken

ep: Als frisch gekürter Geschäftsführer des Arbeitskreises Elektro-Installation haben Sie gewiss ganz besondere Erwartungen an die jetzt gestartete Road-Show.

Kohr: Die Erwartungen, die ich und alle im Arbeitskreis mitwirkenden Unternehmen haben, sind in der Tat sehr hoch. Mit dieser Roadshow stehen wir am Beginn einer Reihe von Maßnahmen, um die Leistungsfähigkeit moderner Elektroinstallation beim Endkunden bekannter zu machen. Wir haben zu den 17

Stationen unserer Roadshow viele unserer Partner aus der Branche eingeladen. Vor allem die Elektroinstallationsunternehmen haben so die Möglichkeit, ihren Kunden vor Ort die Faszination moderner Elektroinstallation zu präsentieren. Wir hoffen natürlich, dass dieses Angebot entsprechend genutzt wird.

ep: Wie kommt es, dass sich fünf renommierte Hersteller entschließen, gemeinsam für eine größere Bekanntheit moderner Elektroinstallation zu werben?

Kohr: Der Kunde will doch heute kein Stückwerk angeboten bekommen. Der Gedanke der Elektroinstallation als System sollte unser Handeln bestimmen. Wer heute intelligente Lösungen für mehr Komfort, Sicherheit und ästhetischen Anspruch bieten will, muss dies als Gesamtheit kommunizieren. Das tun wir, indem wir die Bereiche Energieverteilung im Gebäude, Beleuchtung, Schalter und Steckdosen, Gebäudekomunikation und die Bustechnik als eine Systemlösung moderner Elektrotechnik darstellen. Hinzu kommt natürlich die Tatsache, dass jedes unserer mittelständisch geführten Unternehmen auch gewisse Grenzen hat, was die Durchführung einer solchen Kampagne angeht. Also

tun wir es gemeinsam und erreichen so ein Vielfaches von dem, was jeder für sich leisten kann.

ep: Wenn Sie als Hersteller sich um die Ansprache des Endkunden bemühen, kommen da nicht gleich wieder Befürchtungen in Handel und Handwerk auf, Sie würden an ihnen vorbei an den Markt gehen?

Kohr: Dieser Einwand kam bisher nicht und wäre ja auch unsinnig. Wir als Hersteller unterstützen mit unseren Marketingaktionen, die Vermarktungskraft in Handwerk und Handel. Wo soll denn ein Handwerker heute seinen Kunden die moderne Elektroinstallation vorführen und sagen: „Hier schauen Sie, so können Sie heute wohnen, mit diesem Komfort, dieser Sicherheit und diesem Prestige?“ Wir handeln nach der Maxime: Vierstufig kommunizieren und dreistufig vertreiben!

ep: Mancher Installateur könnte meinen, mehr Komfort bedeutet einen höheren Preis und diesen zu zahlen, ist der Kunde nicht bereit.

Kohr: Er sollte sich lieber sagen, mehr Komfort heisst mehr Umsatz und Gewinn und sich nicht auf die unleidliche Preisdiskussion einlassen. Leistung hat ihren Preis. Schauen Sie sich an, wie weit der Anteil der Elektroinstallation, gemessen an der gesamten Bausumme, zurückgegangen ist in den letzten Jahren. Wir müssen uns als Branche nicht hinter goldenen Wasserhähnen und Whirlpools verstecken. Der Nutzen, den der Kunde des Elektroinstallateurs aus unseren Systemen heute ziehen kann, ist sehr viel höher, als es der Mehrpreis zur Standardinstallation vermuten lässt.

ep: Sind weitere gemeinsame Maßnahmen des AKA über die Roadshow hinaus geplant?

Kohr: Wir werden unsere Zusammenarbeit natürlich auch nach der Roadshow weiterführen. Welche Aktionen im einzelnen folgen werden, möchte ich aber an dieser Stelle noch nicht verraten.

ep: Viel Erfolg und danke für das Gespräch.

