



GROSSES KUNDENEVENT

Metabo im Dialog

Aktion und Information satt gab es für die Gäste bei der Topkunden-Veranstaltung von Metabo am 29. und 30. September in Seeheim-Jugenheim. Von der Jeepfahrt im unwegsamen Gelände bis zum Gespräch mit dem Metabo-Management erlebten die wichtigsten Händler des Nürtinger Elektrowerkzeug-Herstellers zwei ereignisreiche Tage.

Dass ihre Meinung zählt, merkten die Gäste bereits bei der Ankunft: Metabo wollte von ihnen wissen, was sie sich von den Nürtingern wünschen – und was Ihnen gut gefällt. Die Aussagen wurden gesammelt und ausgewertet. In einer Präsentation am zweiten Tag ging das Metabo-Management auf die Händleraussagen ein.

Gelegenheit zu persönlichen Gesprächen und gegenseitigem Kennenlernen gab es bereits am ersten Tag: Bei einem Outdoor-Event mit herrlichem

Wetter, Jeep- und Quad-Fahrten im Gelände, einem Metabo-Triathlon und anschließend dem Barbecue mischte sich nicht nur die Geschäftsführung, sondern auch die Rallye-Dakar-Rennfahrerin Ellen Lohr unter die etwa 120 Gäste.

ENTWICKELT WIRD FÜR DEN ANWENDER

Was die Händler aktuell und künftig von Metabo erwarten können, erklärten der Vorstandsvorsit-

An neun verschiedenen Stationen erlebten die Gäste innovative Produkte live – und legten auch selbst Hand an. (Fotos: Metabo)

zende Horst W. Garbrecht und Stefan Schütz, Vertriebsleiter Deutschland, am zweiten Tag. „Wir bieten professionellen Anwendern alle Werkzeuge, die sie für ihre Arbeit brauchen – von professionellen Basisgeräten über Kernprodukte bis hin zu Kompetenzprodukten, die speziell für die beiden Zielgruppen Bauhandwerk/Renovierung und Metallhandwerk entwickelt werden“, betonte Garbrecht. „Welche Maschinen das sind und was sie können müssen, finden unsere Entwickler heraus, indem sie erst mit den Anwendern sprechen und sich dann an die Arbeit machen.“ So habe Metabo heute ein sehr innovatives Programm und werde 2011 mit Produkten, die innerhalb der vergangenen drei Jahre auf den Markt kamen, rund 58 Prozent des Umsatzes machen.

GEMEINSAM NACHFRAGE SCHAFFEN

Um bei den professionellen Anwendern die Nachfrage nach Metabo-Produkten zu erhöhen, wollen die Nürtinger die Unterstützung für den Handel weiter ausbauen. Dazu hat Metabo unter anderem im vergangenen Jahr seine Vorverkaufsmannschaft verdoppelt. „Wenn wir den Markt gemeinsam bearbeiten, machen Sie ein gutes Geschäft – und das ist auch unser Ziel“, sagte Vertriebsleiter Stefan Schütz.

Die Gäste bescheinigten Metabo einen guten Außendienst, hohe Qualität und einen zuverlässigen Service. Das Management freute sich über das Lob, scheute sich aber nicht, auch auf die kritischen Themen einzugehen. „Was die Lieferfähigkeit angeht, müssen wir unsere Hausaufgaben künftig noch besser machen“, gab der Direktor Produktion & Logistik, Henry Geillinger offen zu. „Wir glauben, dass wir insgesamt auf einem guten Weg sind – aber wir wissen auch, dass es in verschiedenen Bereichen noch viel zu tun gibt“, ergänzte Garbrecht. Weitere Themen diskutierten die Metabo-Verantwortlichen im Anschluss in kleinen Gruppen mit den Händlern. Währenddessen bekamen die anderen Gäste beim „Hands on“-Teil einen lebendigen Eindruck von innovativen Metabo-Produkten. ■

Das Metabo-Management bedankte sich bei der Präsentation der Befragungsergebnisse für das Lob und ging auch auf kritische Themen ein.

Entspannter Ausklang des Erlebnis-Tags im Metabo Outdoor-Camp.

