



Bildquelle: Gys

Hendrik Sander ist Verkaufsleiter beim Schweiß-Spezialisten Gys.

Gys

„Das Thema Schweißen tritt immer mehr aus der Nische“

Schweißen zählt nicht unbedingt zu den klassischen DIY-Tätigkeiten. Doch das ändert sich, sagt Hendrik Sander, Verkaufsleiter von Gys, im Gespräch mit unserer Redaktion. Das Unternehmen bietet Handelspartnern und Endverbrauchern zahlreiche Hilfestellungen, sich dem vermeintlich komplexen Thema anzunähern.

Herr Sander, welche (Produkt-)Trends sehen Sie aktuell im Sortiment Werkstatt einrichten?

Hendrik Sander selber machen. Handwerker sind zumeist auf lange Sicht ausgebucht und bevorzugen größere Baustellen. Besonders die letzten zwei Jahre haben gezeigt, wie wichtig es ist, sich selber helfen zu können. Das Thema Schweißen tritt dank Gys dabei immer mehr aus der Nische. Konzept basierende Module, die eine perfekt abgestimmte Sortimentsauswahl mit leistungsfähigen und leicht bedienbaren Geräten, passenden Verbrauchsstoffen und professionellem Zubehör bieten, ist unsere Antwort darauf.

Wie werden Sie mit Ihren neuen Produkten und PoS-Präsentationen diesen Trends gerecht?

Unsere Schweißmodule basieren auf dem erfolgreichen Konzept „Einfach Schweißen“. Hierbei steht die einfache Umsetzung eines komplexen Themas im Vordergrund. Durch die kostenlose Broschüre wird der Kunde bei Auswahl der richtigen Anwendung und den benötigten Artikeln sehr verständlich geführt. Zusätzlich zeichnen sich alle Gys-Geräte durch eine einfache Bedienung und eine integrierte, anwenderunterstützende Elektronik aus. Dadurch ist selbst der ungeübte Anfänger nach kürzester Zeit in der Lage, Schweißverbindungen herzustellen.

Welche Marketingmaßnahmen und verkaufsfördernde Aktionen ergreifen Sie, um Ihre Produkte erfolgreich im DIY-Handel zu positionieren?

Wir bieten erklärende Broschüren mit Praxistipps zum Thema „Einfach Schweißen“ an, arbeiten eng mit renommierten DIY-Zeitschriften bei schweißtechnischen Projekten, arbeiten mit Influencern und posten auch selber Beiträge in den bekannten Social-Media-Kanälen. Für den interessierten Kunden halten wir für fast jeden Artikel umfangreiche und leicht zugängliche Produktinformationen bereit. Anwendungsvideos zu den Geräten runden das Angebot ab.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Zusammenarbeit mit Ihren Vertriebspartnern im DIY-Handel? Was läuft gut, an welchen Stellen sehen Sie Optimierungspotenzial?

Die Pandemie hat uns alle sehr gefordert und gezeigt, wie empfindlich die komplexen Lieferketten reagieren. Die schnelle Kommunikation zwischen Lieferant und Fachhandel ist dadurch besonders intensiviert und gestärkt worden. Optimierungspotenziale sehen wir neben zwingenden, sich wiederholenden Produktschulungen jedoch immer noch bei der Bevorratung. Hier könnten durch eine beiderseitige Intensivierung eventuelle Engpässe vermieden werden. Gys hat bereits reagiert und erweitert das erst Ende 2019 eröffnete, ein Hektar große Logistikzentrum auf nun zwei Hektar Lagerkapazität.

Welche Themen würden Sie gern gemeinsam mit dem Handel weiterentwickeln oder arbeiten vielleicht sogar schon daran?

Gys bietet im Bereich Batterieservice, Start- und Ladetechnik hochmoderne Geräte mit breitem Anwendungsspektrum sowie umfangreichem Zubehör an. Dazu gehören auch Kfz-Spannungswandler, Solarlademodule, Not-/Arbeitsleuchten und Power Banks. Hier sehen wir noch viel Potenzial für eine professionelle Präsentation im Fachhandel. Natürlich behalten wir weiterhin das Thema Schweißen im Fokus und möchten zusätzlich das Thema Plasmaschneiden sowie die vielseitig einsetzbare Induktionstechnik auch im Fachhandel stärker ausbauen. ■