

Das Rundum-sorglos-Konzept

GYS hat ein Konzept entwickelt, das Kunden alle benötigten Informationen auf einen Blick bieten und sie schnell zu den erforderlichen Produkten führen soll.

„EINFACH SCHWEISSEN“ – dieses Motto nimmt die Firma GYS wörtlich. Der französische Hersteller will zeigen, wie leicht es sein kann, mit Schweißtechnik etwas Neues zu erschaffen, zu reparieren oder dem Upcycling Trend folgend wiederzuverwerten. Ideen dafür liefert das Unternehmen online, mit eigenen Videos, durch Kooperation mit

Influencern und verschiedenen DIY-Magazinen sowie Unterstützung von Workshop-Angeboten. Infolge der Corona-Pandemie, fehlender Handwerker, Lieferkettenproblemen und steigender Energiekosten rücke DIY zunehmend ins Bewusstsein. „Wir müssen wieder mehr selbst machen“, sagt Verkaufsleiter Hendrik Sander. Das sei günstiger,

man sei stolz über das eigene Können und, hebt er hervor: „Es macht einen riesen Spaß.“

Dieses Konzept will GYS auch am POS vermitteln. Interessierte sollen schnell die für das geplante Projekt benötigten Produkte finden und gleichzeitig effektiv informiert werden. Dafür wurde ein Bausteinkonzept entwickelt, zu der auch die Broschüre „EINFACH SCHWEISSEN“ gehört und im Baustein integriert ist. Darin finden sich zu allen Geräten Anwendungshinweise, eine Übersicht zu passenden Zusatzwerkstoffen, geeignetem Zubehör und der erforderlichen persönlichen Schutzausrüstung. In der Broschüre trägt jedes Produkt eine Nummer, die sich im abgebildeten Bausteinspiegel wiederfindet. Der Kunde kann sich damit das individuell benötigte Material in kurzer Zeit selbst zusammenstellen. Um eine sofortige kompetente Beratung am POS zu gewährleisten, führt der Anbieter für jeden eingerichteten Baustein direkt vor Ort Schulungen des Händlerpersonals durch und bietet zudem an der Vertriebsniederlassung in Aachen umfassende Seminare an. Dabei werden neben den Produktkenntnissen auch

besonders Zusatzverkäufe in den Fokus genommen.

Die Produkte selbst und deren Verpackungen sind ebenfalls so gestaltet, dass der Anwender auf einen Blick alle nötigen Informationen erhält – mit klar verständlichen Piktogrammen und Tabellen, in denen etwa die Elektrodenstärke, benötigte Stromstärken sowie wichtige technische Daten verzeichnet sind. Damit nur so viel gekauft wird, wie man letztlich auch benötigt, wird auf anwendungstypische Packungsgrößen geachtet.

Das erfolgreiche Konzept „EINFACH SCHWEISSEN“, wie der nach eigenen Angaben größte Hersteller von Inverter-basierten Schweißgeräten in Europa die Strategie nennt, stellte GYS im Rahmen der Internationalen Eisenwarenmesse vor. Geschäftsleiter Jean-Louis Slegers bemerkte aus deutscher Sicht im Vergleich zur Messe im Jahr 2018 eine weniger ausgeprägte Präsenz nationaler Kunden, wobei die internationale Besucherzahl für die GYS-Gruppe zufriedenstellend war. ■



Foto: Thomas Götz

Einfacher als man denkt – GYS möchte Kunden davon überzeugen, dass jeder schweißen kann.