

Inspirierend genial: 'miE' zusammen mit 'EK Retail' zu Gast im electroplus-Fachhandel

In dieser (zugegebenermaßen etwas anders anmutenden) 'miE'-Ausgabe stehen fünf höchst unterschiedliche Unternehmerpersönlichkeiten und ihre jeweiligen Fachgeschäfte in Frankfurt, Stuttgart, Baltmannsweiler, Augsburg und Bad Kreuznach im besonderen Fokus der Berichterstattung: Gemeinsam haben sie insbesondere eines: Sie gehören alle zur selben Verbundgruppe, sprich zur Bielefelder **EK Germany**. Ein Zufall ist das natürlich nicht – zum Hintergrund kommen wir noch! Trotzdem müssen auch

die übrigen Kooperationen und deren Händler sich aber keine Sorgen machen: Das Herz Ihres 'miE'-Chefredakteurs schlägt unverändert selbstredend für ALLE Elektrofachhändler, unabhängig von der Farbe ihrer Ladenfassade ;) **Fakt ist zudem: Wer weiter liest, der wird unschwer erkennen, dass es 'miE' in diesem 'Reisebericht' heute primär darum geht, möglichst viele unserer Leser gerade in diesen nicht einfachen Zeiten – unabhängig von ihrer Kooperationszugehörigkeit – mit dem Optimismus der von uns Besuchten anzustecken:**

Derzeit in ein Elektrofachgeschäft zu investieren ist sicher nicht ganz leicht und natürlich auch nicht ganz frei von Risiken, vermutlich ist es zugleich aber alternativlos: Wer nicht spätestens JETZT für sein Unternehmen die Weichen stellt, eigene (neue) Geschäftsideen entwickelt, seine unternehmerische Vision 'lebt' und sich dabei speziell mit solchen Lieferan-

ten sowie der Händlergemeinschaft zusammentut, die gut zu ihm passen, ihn dabei unterstützen und für die der Begriff 'Partnerschaft' noch immer mehr ist als der bloße Textbaustein in einer Pressemeldung, der droht schlicht und einfach den Anschluss zu verlieren.



„Bleibt deshalb auch aufgeschlossen für Veränderung!“, formulierte es, gerichtet an Sie und Ihre Kollegen, bereits vor einigen Wochen an dieser Stelle

Benno Stan, der bis Ende des letzten Monats bei **Procter & Gamble** für die Marken **Braun** und **Oral-B** im Fachhandel zuständig war. Auch Ihr 'miE'-Chefredakteur hat sich Stans Tipp zu Herzen genommen, wenngleich es dabei diesmal 'nur' um das passende Fahrzeug für diese ganz besondere 'Dienstreise' ging!

Privat ist Ihr 'miEfler' leidenschaftlicher Fahrer eines etwas in die Jahre gekommenen Ford Mustangs mit V8-Verbrennungsmotor. Als **Martin Wolf**, Leiter EK Retail Vertrieb und Marketing Elektro, Küche und Licht, daher mit der Idee 'um die Ecke kam', die gemeinsame Tour mit einem elektrisch angetriebenen **Ford Mustang Mach E** zu realisieren, lautete die erste Reaktion direkt: „Das ist definitiv KEIN echter Mustang, aber 'per se' ein super Auto. Ich bin auf jeden Fall dabei!“ **Soviel zur Vorgeschichte und zu 'Offen für Neues'. In den sich anschließenden Berichten geht es nun ans Eingemachte bzw. ins Detail:**

Schenken Sie Reinigungs- und Pflegemitteln sowie Ergänzungs-Sortimenten genug Beachtung?

Der erste von uns in der vergangenen Woche besuchte EK-Kollege hat für sich einen ganz eigenen, originellen und höchst beeindruckenden Weg eingeschlagen. Er ist ein alter Bekannter für die meisten Leser: **Roger Schäfer** mit seiner **Haier Experience Lounge** im Herzen der Mainmetropole Frankfurt dürfte Ihnen nicht nur aus 'markt intern', sondern vermutlich auch aus zahlreichen anderen Medien (Radio und TV inklusive) bereits bestens vertraut sein. An seinem '**Point of Emotion**' (PoE) kann man bekanntermaßen schließlich nicht nur die neuesten Haier-Hausgeräte live erleben und natürlich auch kaufen, sondern er verwöhnt seine Kun-

den darüber hinaus auch durch sein direkt in den Laden integriertes Gastronomie-Angebot. Seine Lounge ist zudem als Ort bekannt, an dem Frankfurter Künstler sich für Vernissagen und Live-Konzerte die Klinke in die Hand geben. **Ob dieses Geschäftsmodell von anderen kopierbar ist, steht freilich auf einem ganz anderen Blatt. Ein Detail des Austauschs mit Schäfer ist es dafür umso eher:**



Roger Schäfer im Gespräch mit Martin Wolf, Haier Experience Center

„Also, ich hatte das ehrlich gesagt lange Zeit ziemlich unterschätzt, aber inzwischen erhalten die Kunden von uns zum Gerät auch die passenden Reinigungs- und Pflegemittel dazu. Und: Das Ergebnis kann sich

sehen lassen. Sie kommen wieder und kaufen nach“, so Schäfer. Auch in der Lounge stellt er den Produkten daher entsprechenden Raum zu Verfügung. Ebenfalls ins Auge fiel 'miE' das Wein-Angebot Schäfers. **Wer beim sicherlich besonders lukrativen Verkauf von Weinlager-Kühlschränken bei seinen Kunden Kompetenzpunkte sammeln möchte, der sollte das für sein**

Unternehmen deshalb ebenfalls in Erwägung ziehen. Zwischenzeitlich ist aber auch der per Bahn angereiste Leiter Category Management Bereich Elektro in der EK, **Franz Schreckenberg**, in der Haier Experience Lounge eingetroffen und zusammen mit ihm und Martin Wolf setzt 'miE' die Reise fort. **Unser nächstes Ziel ist die Hauptstadt Baden-Württembergs!**

Bitte nie vergessen: Auch ein etabliertes Ladenbau-Konzept lebt und sollte stetig weiterentwickelt werden!

Das zweite von **Martin Wolf, Franz Schreckenberg** (beide EK Retail) und Ihrem 'miE'-Chefredakteur besuchte Fachgeschäft, zwischen einer stark frequentierten Durchgangsstraße und direkt an einem Parkhaus bestens gelegen, ist **electroplus Möck** in Stuttgart.

Mit dem früheren Inhaber, **Harald Möck**, stand Ihr Chefredakteur schon in den Neunzigern in regem Kontakt, wenn es um wichtige Branchenbelange ging. Eines der historischen Markenzeichen des Unternehmens mutet heute insofern sogar altbacken an, aber alle Mitarbeiter waren noch bis vor wenigen Jahren aufgefordert, während ihrer Arbeitszeit lange weiße Kittel zu tragen. Uns erinnerte das ganze immer eher an ein Labor als an ein Elektrogeschäft und ganz böse Zungen in Stuttgart verglichen das Elektrohaus wohl nicht zuletzt deshalb auch mit einer Apotheke, doch das soll jetzt nicht als Kritik verstanden werden. Es gehört einfach zur Firmenhistorie und dem Erfolg Möcks tat es ja auch keinen Abbruch. Erst im Zuge eines Inhaberwechsels wurde die Tradition irgendwann dann doch aufgegeben. Den neuen Geschäftsführer, **Hans Bold**, treffen wir diesmal leider nicht an. Er befindet sich im wohlverdienten Urlaub. Trotzdem schauen wir uns im Unternehmen um und sind sehr angetan:

- Als electroplus Möck tritt das Fachgeschäft bereits seit Dezember 2016 in Stuttgart auf
- Von der electroplus-Erstausrüstung des Ladens ist allerdings heute nichts mehr zu sehen
- Die in den zurückliegenden Wochen getätigten Umbaumaßnahmen sind nahezu abgeschlossen
- Bolds Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unterstützt von den Projektbetreuern aus Bielefeld, befinden sich quasi auf der Zielgeraden
- Nur noch an Details wird weiter gefeilt
- Es fehlen an einigen Stellen noch Displays zur besseren Orientierung der Kundschaft, das war es dann schon!
- Der Fokus der Großgeräte-Ausstellung liegt auf den Marken **AEG, Constructa, Liebherr, Miele, Neff** und **Siemens**.

- Der Verkaufsraum ist nach Themen gegliedert, die wertigen Möbel mit den EK-typischen, dezenten Lichtleisten im Sockel vermitteln eine tolle Atmosphäre
- Alles wirkt aufgeräumt und definitiv auch weniger bunt als in den Anfangszeiten von electroplus!
- **Die neuen, jetzt dominierende Farben im Laden sind Weiß und Anthrazit!**
- **Der Kunde findet sich auf Anhieb zurecht.**

Als Fazit unseres Abstechers nach Stuttgart drängt sich das auf, was schon in unserer Überschrift zum Ausdruck gebracht wird:

- Auch Ladenbau-Konzepte müssen sich der jeweiligen Zeit, veränderten Anforderungen und dem Geschmackempfinden der Kundschaft stetig anpassen
- Wenn dann noch so clevere, von der Kooperationszentrale entwickelte Details hinzukommen, wie farblich veränderbare LED-Hintergrund-Displays, mit denen ein Händler seinem Lieferanten notfalls auch zu verstehen geben kann, dass 'seine' Logo-Farbe ausgesprochen leicht auszutauschen wäre, falls es in der Zusammenarbeit nicht mehr rund läuft, dann ist das alles

in der Tat eine ziemlich tolle Sache

- **Zu guter Letzt aber auch noch ein ganz persönlicher Tipp von 'miE' an die Stuttgarter und alle anderen, die sich jetzt 'ertappt' fühlen:** Ein so modernes, kundenorientiertes Fachgeschäft mit einem aktuellen 1a-Logo auszustatten, wäre 'miE' eine Ehre: Das mit dem 1a-Aufkleber aus dem Jahr 2013 im Möck'schen Schaufenster (siehe Foto) hat zwar einen gewissen historischen Charme, doch so ganz zum aufgefrischen Gesamtauftritt passt er dann halt doch nicht, oder? :-)
- **Wir selbst schwingen uns unterdessen wieder in den Sattel unseres batteriebetriebenen Ford-Ponys und reiten zusammen mit dem dynamischen Duo aus Bielefeld weiter Richtung Esslingen!**



Das schreit doch geradezu nach einer Aktualisierung

Das derzeit vermutlich schönste electroplus-Fachgeschäft eröffnete am 19.6. in Baltmannsweiler und 'miE' war für Sie live mit dabei!

Baltmannsweiler, ein kleiner, recht idyllischer Ort, liegt im Landkreis Esslingen. Wir tippen auf eine überdurchschnittliche Kaufkraft. Seit sage und schreibe 74 (!) Jahren betreibt die **Familie Würtele** im Ort einen Elektroinstallations-Betrieb

und handelt mit großen und kleinen Elektrogeräten. **Aktuell ist eine dazugehörige Reparaturabteilung auch autorisierter Servicepartner von BSH, Liebherr und Miele!** Im Laufe der Jahre sammelten die Inhaber Erfahrungen zudem als Mitglied



Einladend – electroplus-Fachgeschäft Würtele

klingt bereits in den Worten durch, mit denen er **Martin Wolf**, **Franz Schreckenberg** und mich begrüßt:

„Jetzt endlich sind wir dort angekommen, wo wir wirklich hingehören! Und ja, ich bin ganz fest der Überzeugung, dass die Verbraucher die Leistungen des Elektrofachhandels wieder sehr zu schätzen gelernt haben. Das stimmt mich zuversichtlich für die Zukunft!“ **In seiner Festrede vor den anlässlich der Eröffnungsfeier versammelten Ehrengästen, Industriepartnern, Freunden und Verwandten geht er auf dieses schöne Gefühl erneut ein:**

„Auf der Reise der Firma Würtele gab es bereits viele Auf's und Ab's. Wir haben Ende der 90er Jahre 18 Leute entlassen müssen, heute sind wir zurück auf dem Niveau bei dem wir sagen können, wir sind ein extrem starkes Team. **Und: mit der EK haben wir den richtigen Partner gefunden.** Wenn man heute etwa keine Online-Werbung machen kann, kein Facebook, kein Social Media, dann hat man einfach Wettbewerbsnachteile! Am ersten Januar bin ich aufgewacht und hab' zu mir selbst gesagt, wir müssen da was ändern! So kamen wir zur EK! Schon früher haben wir täglich hart gearbeitet. Wir haben alles richtig gemacht. Bloß hat's keiner so richtig gemerkt ... **Wir haben alles miterlebt: Geiz ist geil, Internet, Corona! Der Unternehmergeist in unserer Familie lebte aber weiter und deshalb wollten wir einfach, dass es vorangeht. Wir glauben an uns selbst! Wir wollen, dass die Region weiterlebt und ich sehe echt die Möglichkeit, hier noch Größeres zu schaffen. Jetzt ist der Punkt gekommen, wo man sagen kann, wir haben etwas Riesiges erreicht! Hinter uns liegt der größte Umbau der Firmen-**

in mehreren Kooperationen. So ernst genommen wie jetzt, sprich als 71. electroplus-Partner, fühlte der sympathische Geschäftsführer des Unternehmens in dritter Generation, **Manuel Würtele**, sich laut eigener Aussage allerdings noch nie. Das

geschichte, der größte Kurswechsel. Der Markt ist hart, aber wir haben die beste Mannschaft und die besten Mitstreiter an der Hand. Heute möchte ich daher sagen: **Ich bin froh dass es Euch alle gibt!**“

■ Auch bei Würtele, so wie beim von uns zuvor besuchten electroplus-Kollegen in Stuttgart, ist das Hausgeräte-Sortiment in Themeninseln unterteilt ■ Anders als bei Möck wird aber auf zwei Etagen verkauft

■ Neben der rekordverdächtig langen, in einem eigenen Raum ausgestellten **Liebherr**-Zeile mit Premium Kühl- und Gefriergeräten sowie einem rund 120 m² großen **Miele**-Shop und einer mit **Jura**-Ware bestückten Insel war für 'mie' die **WMF**-



Sehr gelungen – die WMF World of Coffee bei electroplus Würtele

Fläche allerdings das optische Highlight der Betrachtung schlechthin! ■ Unser obenstehendes Foto aus der **WMF World of Coffee@electroplus Würtele** zeigt nur einen Ausschnitt. **In Schwaben liebt man diese Marke offenkundig ganz besonders!** ■ Komplettiert wird das Gesamtangebots-Portfolio des Unternehmens ferner durch ein kompetentes Küchenmodernisierungs-Angebot sowie ■ ausgewählte Haushaltswaren und selbstverständlich auch durch verlässliche, fachhandelerorientierte Dienstleister wie **Wertgarantie**.

■ **Direkt anlässlich der Eröffnung zieht Manuel Würtele zudem alle digitalen marketingtechnischen Register, die ihm von Seiten der EK zur Verfügung gestellt werden:** Neben der Homepage mit Webshop nutzt er ausgiebig auch die wichtigsten Social-Media-Kanäle, personalisierte Werbemaßnahmen auf **Google**, **Facebook**-Einträge und **Google My Business**, um durchzustarten.

Der Ford Mach E ist zwischenzeitlich ebenfalls wieder halbwegs aufgeladen. Für uns geht es also, schwer beeindruckt, weiter zum nächsten electroplus-Kollegen, mit dem wir für den folgenden Tag in Augsburg verabredet sind!

Alles aus einer Hand? Ein echter Wettbewerbsvorteil ... und bei electroplus Zimmerly kein Problem

Auch in Augsburg und Umgebung hat sich ein electroplus-Fachgeschäft bei den Kunden längst einen herausragend guten Ruf erworben. Gleich mit zwei Standorten ist das **Elektrohaus Zimmerly** in der ältesten Stadt Bayerns bzw. der zweitältesten Stadt Deutschlands vertreten. Am Zusatz 'Elektrohaus' hält das Unternehmen dabei trotz aller Ladenbau-technischen Modernisierungsmaßnahmen, die derzeit am Hauptsitz der Firma am Kobelweg auf Hochtouren laufen, definitiv weiter fest. Laut Geschäftsführer **Bernd Zimmerly**, mit dem wir uns auf seiner 'Baustelle' verabredet haben, soll hierdurch der Wiedererkennungswert des Firmennamens möglichst erhalten bleiben.

Wir betreten das Geschäft, das sowohl von außen wie im Inneren im Vergleich zu den Läden, die wir auf dieser Tour bereits am Tag zuvor besuchen durften, deutlich stärker an einen Fachmarkt erinnert und erleben quasi live und in Farbe den ultimativen Vorher/Nacher-Vergleich:

■ Die eine Hälfte des Unternehmens glänzt bereits im neuen electroplus-Ladenbau-Design ■ In der anderen Hälfte wird noch fleißig gestrichen und geschraubt und die Regale lassen vergleichsweise wenig PoE-Feeling beim Besucher aufkommen. Das von uns von der Galerie der Halle aus geschossene

'Luftbild' verdeutlicht besser als tausend Worte, was wir meinen!

■ **Und apropos Galerie:** In diesem Bereich entdecken wir, montiert auf diverse Wanddisplays, auch zahlreiche Lichtschalter und sonstiges Installationsmaterial; unweit davon dann aber auch eine Wall-box! ■ **Im weiteren Verlauf des Gesprächs erfahren wir von Bernd Zimmerly** sodann, dass der größte Teil der im Unternehmen tätigen 80 Mitarbeiter Elektroinstallation beherrschen. Zimmerly ist so in der Lage, seiner Kundschaft alles, was im weitesten Sinn mit Strom zu tun hat, aus einer Hand zu liefern. Ein Alleinstellungsmerkmal ist das nicht. Ein Wettbewerbsvorteil aber sehr wohl, gerade gegenüber der Großfläche! Er würde, so unser Gesprächspartner weiter, gerne auch noch mehr Fachkräfte



electroplus Zimmerly, links alt, rechts neu

einstellen, doch die sind momentan extrem schwer zu finden

■ **Martin Wolf, der direkt neben uns steht, notiert sich das umgehend und als wir schon wieder im Auto sitzen, verrät er mir auch den Grund:** „Mensch René, Du weißt doch, wie gut die EK-Kampagne zur Gewinnung von Mitarbeitern für unsere electroplus-Händler bereits greift. Das sollten wir unbedingt auch einmal im Handwerk versuchen.“

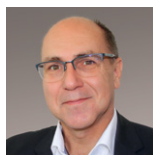
Klar werden wir auch dies für unsere Leser sehr aufmerksam weiter im Auge behalten! **Schon jetzt sind wir aber begeistert von der Flexibilität und Schnelligkeit, mit der bei der EK aus einem Stichwort, das ein Kollege in den Ring wirft, direkt ein konkreter Plan entsteht.**

Letzte Tour-Etappe: Bad Kreuznach – Generationswechsel bei electroplus Dick

Ihren Kollegen **Werner Dick** erstmals persönlich kennengelernt habe ich vor mehr als zwei Jahren am Vorabend der **EK Live 2021** in Bielefeld. Seine dort gehaltene Rede („Wir brauchen niemanden, der für uns nur Preise verhandelt!“) als Mitglied der EK-Vertreterversammlung, hatte mich sowohl professionell wie menschlich beeindruckt. Die Rede hatte 'miE' damals deshalb auch in voller Länge abgedruckt. Mein Eindruck von Werner Dick als einem der engagiertesten Unternehmer der gesamten Branche brannte sich ein! Mit einem lachenden und einem weinenden Auge nahm 'miE' im Rahmen des Besuchs bei ihm daher auch zur Kenntnis, dass im Hause Dick auch das viele Kollegen momentan bedrückende Problem 'Unternehmensnachfolge' offensichtlich gelöst wurde.

Sein Sohn **Max Dick** übernimmt ein gut bestelltes Haus. Die Modernisierung des Bad Kreuznacher Marktes steht vor dem Abschluss. In vielem ähnelt das Ergebnis dem, was wir in dieser Ausgabe schon von anderen Standorten berichten durften; zwei Dinge sind doch anders: Erstens gehören dort auch 'Otto Wilde'-Grills zum Sortiment und zweitens: **Ein massiver großer Holztisch mit dazugehörigen Bänken in der Mitte des Geschäfts signalisiert: Bei electroplus Dick steht der Dialog mit dem Kunden, mit Geschäftspartnern und Freunden möglicherweise noch stärker im Mittelpunkt als anderswo.** Auch mein Aufenthalt in Bad Kreuznach klingt so in geselliger und sympathischer Runde aus. **Was für eine schöne und inspirierende Händler-Tour, die hoffentlich auch Ihnen als 'miE'-Leser Spaß gemacht hat.**

Das war's für heute,
Ihr



René Efler
Ass. jur. René Efler
– Chefredakteur –

„Ich wünsche dir für die Klausur 'tot tot tot!'“
– Mama und die Autokorrektur

markt intern und **iii**DIREKT – volle Leistung für Abonnenten!

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft für den Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. Nutzen Sie deshalb unsere umfangreichen Zusatzangebote durch den Bezug eines unserer klassischen Print-Briefe inkl. Digitalversion und Online-Zugang oder der rein digitalen Variante. Sie sind noch kein Abonnent? Informationen zu den Möglichkeiten (bei jährlicher Berechnung mit 15 % Nachlass, beim Bezug mehrerer Briefe mit weiteren 40 % Nachlass) und Urheberrechten finden Sie unter www.markt-intern.de. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- immobilien intern
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- in motion – Sport- plus Schuh-Handel
- Parfümerie/Kosmetik
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag erscheinen wöchentlich:

- Bank intern
- finanztip
- kapital-markt intern
- versicherungstip

