

Obermeister von Nordbayern zu Besuch beim Fördermitglied Alulux

Am 8. September besuchte der Obermeister der Innung Rollladen und Sonnenschutz Nordbayern, Georg Braun, das Unternehmen Alulux am Firmensitz in Verl und verschaffte sich dabei mit Andreas Ort Kemper, Sebastian Flüchter und Geschäftsführer Christian Schaller einen Überblick über die positiven Entwicklungen des Unternehmens. Die Alulux GmbH setzt auch 2016 ihren Erfolgskurs fort. Zum Jahresende werden mit kleinen Modifikationen die Sicherheitsprodukte Compact 2.0 eingeführt. Diese Produktreihe besteht aus einem Garagentor und einem Rollladen, welche den höchsten Anforderungen im Bereich Einbruch und Sicherheit entsprechen. Aufbauend auf dem schon papierlosen Produktionsablauf wird die Fertigung am Hauptsitz Verl auf ein One-Piece-Flow-Verfahren umgestellt. Hierdurch werden Produktionszeiten und Lieferzeiten verkürzt. Eine weitere Veränderung wird seit Oktober sukzessive umgesetzt: Das über Jahrzehnte etablierte Markenlogo „ALULUX“ wird modifiziert. Die moderne, offene und eigenständige Designaussage des



Andreas Ort Kemper, Sebastian Flüchter, Georg Braun und Christian Schaller (v.l.) (Foto: Alulux)

neuen Logos bietet nach Angaben des Unternehmens zukünftig in der Außen- darstellung im Digital- und Printbereich die Möglichkeit, innovativ mit den Zielgruppen zu kommunizieren, an Traditionen festzuhalten und gleichzeitig

Alulux GmbH
www.alulux.de

easyP ermöglicht den Einstieg in die Insektenschutzgitterproduktion

Mit einem selbst entwickelten System bietet die easyP System Vertriebs GmbH seit nunmehr über zwölf Jahren einen optimalen Einstieg in die Insektenschutzgitterproduktion, aber auch als Fachhandel für den Vertrieb von Fertigelementen.

Unterstützt werden die Produzenten, indem das System so entwickelt wurde, dass mit wenigen Profilartern möglichst viele Varianten des Insektenschutzes abgedeckt werden. So kann mit einem kleinen Budget und wenig Platz gestartet werden, was vielen Start-up-Unternehmen sehr entgegen kommt. Für



Die Lichtschachtelabdeckung erhielt ein neues Design. (Foto: easyP)

Alle Interessenten werden zur Her-stellerschulung in die Räume der easyP System Vertriebs GmbH eingeladen. Hier lernt man sich persönlich kennen, die Produktionsstätte wird besichtigt und man legt bei der Produktion selbst Hand an. Als Einstieg gibt es eine kurze Erklärung der Systeme im Ausstellungsraum und einen Einblick in die Aufmaßunterlagen.

Jährlich, zum Ende der Saison, nehmen sich Geschäftsführerin Kornelia Petzko und Markus Petzko, Leiter Technik und Vertrieb, einige Tage Zeit für Kundenbesuche. Bei „Neustartern“ werden ab und an Tipps zur Einrichtung der Produktionsstätte gegeben und über Maßnahmen für die Weiterentwicklung gesprochen, bei „alten

Hasen“ lässt man meist die vergangenen Monate Revue passieren und diskutiert über die Vorbereitung für die kommende Saison.

Optimieren und Wachsen

Mit dem Aufbau einer eigenen Marketing-Abteilung können nun gemeinsam mit dem Kunden Konzepte und Strategien viel schneller ausgearbeitet und umgesetzt werden. Es wird stets daran gearbeitet, die Kunden mit neuem, aktuellem Material zu bedienen. Um alle Produzenten und Fachhändler zu informieren, gibt es seit dem Frühjahr die „easyP-News“ als Dialoginstrument.

Auf Wunsch und Anregung der Produzenten und Händler entschied man

easyP System Vertriebs GmbH
www.easyp.de

Becker-Antriebe als echter Partner

Rund 50 Fachpartnerbetriebe aus dem gesamten Bundesgebiet sind der Einladung zum 4. Becker Profi-Partner-Tag in den Chamäleon Beach nach Flörsheim bei Frankfurt am Main gefolgt.

Im Vordergrund des diesjährigen Profi-Partner-Tages standen nicht die Produkte, sondern vielmehr die dazugehörigen Marketingaktionen. Die Möglichkeiten, die Becker in diesem Bereich seinen Partnern bietet, wurden durch die Außendienstmitarbeiter vorgestellt. Gunnar Classen, Thorsten Skulski, Norbert Kaufmes und Hans-Jürgen Brückenkamp informierten die Anwesenden zu den Themen personalisierte Mitarbeiterbekleidung, Printmedien, Demotafeln, über den Login-Reich der Becker-Homepage sowie über das interaktive Modellhaus.

Das Highlight war die im Anschluss durch Maik Wiegelmann präsentierte neue Demowand. Diese wurde speziell entwickelt, um z.B. bei Hausmessen der Becker-Fachpartner das Spektrum der Produktwelt darzustellen. Durch ihre einfache Bauweise lässt sich die Wand leicht vor Ort aufbauen und mit den entsprechenden Produkten und



Bei herrlichem Wetter kreierten die Begleitpersonen zwei Becker-Cocktails unter fachmännischer Anleitung. (Foto: Becker-Antriebe)

Elementen bestücken.

Für einen gelungenen Abschluss des fachlichen Teils sorgte die „Drum Conversation“ mit einem Trommelworkshop. Jeder Profi-Partner bekam eine kleine Trommel in die Hand und wurde – unter Anleitung der zwei professionellen Trommler auf der Bühne – Teil des Ganzen.

Am Abend sorgte ein karibisches Buffet für das leibliche Wohl, auch zwei spezielle Becker-Cocktails konnten probiert werden.

Becker-Antriebe GmbH
www.becker-antriebe.com