

## Die Schweiß-Profis

# Starker Start im ersten Quartal



Gruppenbild vor neuer Verkaufswand: der Beirat der Schweiß-Profis im E/D/E. (Fotos: E/D/E)

► **Die Schweiß-Profis haben es geschafft. Sie haben dem Fachkreis Schweißtechnik ein neues Gesicht gegeben und Schwung ins Geschäft gebracht. Auch 2015 sind viele Aktivitäten geplant.**

Ralf Stiegler, Teamleiter Schweißtechnik im E/D/E, kann zufrieden auf das Jahr 2014 zurückblicken. Die Schweiß-Profis sorgten für Furore am Markt – mit einem neuen Erscheinungsbild, mit tollen Auftritten wie dem Marktplatz Schweißtechnik im vergangenen Juni in Mainz, mit einer Strategie, die informierte und neugierig machte. „Im Jahr 2015 werden wir unsere Aktivitäten noch einmal intensivieren“, bekräftigt der E/D/E Experte für Schweißtechnik-Fragen. „Schon im ersten Quartal legen wir mit unserem ersten Profi-Sale vor. Bei dieser Vertriebsaktion steht besonders das Thema Ersatzteilboxen im Fokus.“ Zwei weitere Profi-Sales sind für dieses Jahr

noch geplant. Flankierend dazu gibt es im März und April ein Gewinnspiel, das mit der Webseite der Schweiß-Profis „www.die-schweiss-profis.de“ verknüpft sein wird. Ebenfalls für Bewegung sorgt das neue Shop-in-Shop-System. „Wir haben unsere Verkaufswände noch attraktiver gestaltet“, freut sich Stiegler. „Für die neue, zeitgemäße Verkaufswand im tollen Look and Feel von ‚Die Schweiß-Profis‘ hat es ein sehr gutes Feedback der Händler gegeben.“ Auch eine weitere Anzeigenkampagne im Fachmagazin

„Praktiker“ wird dieses Jahr die Aufmerksamkeit für „Die Schweiß-Profis“ weiter steigern. „Der Bekanntheitsgrad der Dachmarke ‚Die Schweiß-Profis‘ soll weiter gesteigert werden. Schließlich wollen wir mit den Schweiß-Profis weiter wachsen und in bestimmten Regionen auch neue Händler für die Gruppe ansprechen, wo eine Zusammenarbeit sinnvoll sein kann“, betont auch Oliver Boensch, Leiter des E/D/E Geschäftsbereichs III, in dem der Fachbereich Schweißtechnik angesiedelt ist.

Bis zum Ende des ersten Quartals werden zudem zwei Schulungen „Schweißtechnik für Kaufleute“ stattgefunden haben, eine in Norddeutschland und eine im Osten der Republik. Stiegler: „Unsere Zielgruppe sind Nicht-Techniker, denn es geht um Kaufleute, denen Basiswissen in der Schweißtechnik vermittelt werden soll.“ Logischerweise seien daher Qualifikation und Vertrieb bei den Aktivitäten der Schweiß-Profis klare Schwerpunkte. Eine Strategie, die auch auf der Beiratstagung im E/D/E Ende Januar Anklang fand. [pj]



#### Ansprechpartner:

Oliver Boensch

E/D/E Geschäftsleiter  
Geschäftsbereich III

+49 202 6096-240

oliver.boensch@ede.de

Starker neuer Look – die Schweiß-Profis machen vor, wie es geht.