

bauXpert Gr. Beilage, Vechta

Vertriebskonzept bietet Handwerk eine Bühne

Enger und erfolgreicher kann eine Kooperation wohl kaum funktionieren. bauXpert Gr. Beilage in Vechta hat in Zusammenarbeit mit seinen regionalen Partnern nicht nur eine einzigartige Gartenausstellung geschaffen, die sich längst zu einer höchst attraktiven Umsatzmaschine entwickelt hat. Nun setzen die findigen Brüder noch einen drauf: Indem Sie ihre Partner in das Konzept [mein-garten.] einbinden, bieten sie ihnen eine Bühne, auf der sich die GaLaBau-Fachbetriebe selbstständig präsentieren können. „Wir haben hier ein völlig neuartiges Vertriebskonzept realisiert, das auf die enge Zusam-



Verschiedenes | Persönliches

25 Jahre ZL Nord

Sandra Postels feiert Jubiläum



Sandra Postels war die erste Auszubildende im Zentrallager Nord.

Am 1. Februar 1988 begann sie ihre Ausbildung, diese konnte durch schulische Vorbildung verkürzt werden. Eine sehr gute Entscheidung der damaligen Leitung des Zentrallagers, denn Sandra Postels ist allen Gesellschaftern als sehr gewissenhaft, immer freundlich und fleißig bekannt. Heute leitet sie die jungen Azubis des Zentrallagers an und übernimmt neben ihrer eigentlichen Dispositionsarbeit eine wichtige Aufgabe in der Personalentwicklung des EUROBAUSTOFF Zentrallagers Nord.

Zu ihrem Ehrentag überreichte Geschäftsführer Ralf Gräbe eine Uhr mit Gravur und eine eingerahmte Urkunde, unterschrieben von der Beiratsvorsitzenden Ulrike Brandes-Peitmann und Geschäftsführer Ralf Gräbe.

menarbeit zwischen Fachhandwerk und Fachhandel setzt“, erklärt Geschäftsführer Heiner gr. Beilage die Idee des Familienunternehmens. Die GaLaBau-Fachbetriebe führen ihre Kunden durch die Ausstellung am Petersburger Kreisel, die unter Länderthemen Sortiments- und Lieferanten übergreifend Gesamtlösungen zeigt. So wird Vielfalt geboten, ohne den Interessenten zu überfordern. Inmitten dieser sinnlichen Atmosphäre werden die Kunden nicht nur großartig inspiriert und begeistert, sondern auch anschaulich beraten. Zumal den Kompetenzpartnern von [mein-garten.] für ihre Beratungsgespräche ein eigener Raum mit moderner Präsentationstechnik zur Verfügung steht. Der eigene Schlüssel ermächtigt die Kompetenzpartner, ihre Kunden auch außerhalb der Öffnungszeiten durch die Ausstellung zu führen und die Bühne für sich zu nutzen. Eigens produzierte Partnerkataloge und Beratungsschecks sind willkommene Marketinginstrumente, die jeder der Partner individuell für sich nutzen kann. „Im Gartenbereich funktioniert die enge Kooperation mit dem Handwerk bereits hervorragend“, freut sich Heiner gr. Beilage. „Ähnliches möchten wir künftig auch für andere Gewerke nutzen.“